THÉORIE

DES

RICHESSES SOCIALES,

PAR LE COMTE

FRÉDÉRIC SKARBEK,

DOCTEUR DE PHILOSOPHIE,
PROFESSEUR DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET ADMINISTRATIVES
A L'UNIVERSITÉ ROYALE DE VARSOVIE,
MEMBRE DE PLUSIEURS SOCIÉTÉS SAVANTES.

SUIVIE

D'UNE BIBLIOGRAPHIE

DE L'ECONOMIE POLITIQUE.

TOME PREMIER.

PARIS,

A. SAUTELET ET CIE, LIBRAIRES-ÉDITEURS,

RUE DE RICHELIEU, N° 14.

ALEXANDRE MESNIER, LIBRAIRE,

PLACE DE LA BOURSE.

MDCCCXXIX.

THÉORIE

DES

RICHESSES SOCIALES.

A BRUXELLES,
A LA LIBRAIRIE PARISIENNE, FRANÇAISE ET ÉTRANGÈRE,
RUE DE LA MADELEINE, N° 438.

IMPRIMERIE DE H. FOURNIER,
RUE DE SEINE, N° 14.

THÉORIE

DES

RICHESSES SOCIALES,

PAR LE COMTE

FRÉDÉRIC SKARBEK,

DOCTEUR EN PHILOSOPHIE,
PROFESSEUR DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET ADMINISTRATIVES
A L'UNIVERSITÉ ROYALE DE VARSOVIE,
MEMBRE DE PLUSIEURS SOCIÉTÉS SAVANTES.

SUIVIE

D'UNE BIBLIOGRAPHIE

DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE.

TOME PREMIER.

PARIS,

A. SAUTELET ET CIE, LIBRAIRES-ÉDITEURS,
RUE DE RICHELIEU, N° 14.

ALEXANDRE MESNIER, LIBRAIRE,
PLACE DE LA BOURSE.

MDCCCXXIX.

PRÉFACE.

Les recherches sur la nature de l'homme, envisagé sous tous les rapports physiques et moraux, ont donné naissance à une science aussi étendue qu'intéressante, qui a pour but la connaissance de l'*homme*, et dont les branches variées et nombreuses se rattachent tantôt à la philosophie, tantôt aux sciences naturelles et médicales, suivant qu'elles ont en vue la nature morale ou physique de l'homme. En considérant

l'état présent des connaissances et des lumières, nous y trouvons une tendance à former une science analogue à celle-là, qui prend pour objet de ses recherches les corps sociaux dont se compose le genre humain, et qui s'attache à découvrir et à analyser les principes de l'existence et du bien-être physique et moral *des nations*. Cette science, qui embrasse un cadre beaucoup plus vaste que celle qui s'occupe de l'homme, et que l'on pourrait appeler la science *des nations*, est encore bien loin du degré d'extension et de perfectionnement auquel elle peut parvenir, quoiqu'on ait déjà travaillé beaucoup dans plusieurs des parties dont elle se compose.

Fondée sur cette observation constante des phénomènes de la vie sociale, elle doit nécessairement être le résultat d'une longue expérience de revers et de prospérités, et elle n'a pu naître qu'après une série de siècles, dont les faits ont été conservés par l'histoire. En considérant l'état de la

science des nations à diverses époques de la vie sociale, et son influence sur le bien-être des peuples, on peut assigner trois périodes dans la vie politique des nations, sous le rapport de cette influence même.

La première sera cet état passif des peuples, dans lequel ils subissent toutes les vicissitudes des circonstances des temps et des lieux, où ils sont tantôt riches et puissans, tantôt pauvres et soumis, sans se douter même des causes de tous ces phénomènes politiques. Tel a été l'état des peuples de l'antiquité et du moyen-âge.

La seconde période est celle où l'attention des hommes pensans commence à se fixer sur les causes de la misère et du bonheur des peuples : alors la science des nations commence à prendre rang parmi les connaissances humaines, et quelques-unes de ses branches parviennent même à un certain degré de croissance ; mais ces principes ne sont point encore fixés, on n'en fait surtout aucune ou presque aucune application à la vie pratique des peuples, et il

règne dans cette partie des préventions de routine, semblables à celles de l'ouvrier ignorant, qui s'élève contre les nouveaux perfectionnemens de son métier. Tel est l'état des peuples modernes, depuis les premiers vestiges de quelques raisonnemens sur les causes du bien-être ou de la misère des peuples, répandus çà et là, dans quelques ouvrages qui dépassent l'époque des ténèbres européennes, jusqu'aux temps présens.

On sera parvenu à la troisième période lorsqu'on aura fixé les principes de la *science des nations*, lorsqu'ils seront tellement familiers à tous les hommes capables de réfléchir, que chacun pourra se rendre compte des raisons qui amènent les phénomènes politiques qui fixent son attention, et lorsque l'administration publique les prendra pour guides dans tous ses réglemens et dans toutes ses démarches tendantes à l'amélioration de l'existence sociale des peuples. Cette époque est à venir encore ; puissions-nous en

marquer le commencement aujourd'hui, lorsque la haine des peuples semble être assouvie à jamais, lorsqu'une paix durable parmi les nations les plus civilisées doit favoriser tous les essais d'application des principes scientifiques à la vie sociale, et lorsqu'il n'y a que quelques concessions à faire de part et d'autre pour resserrer les liens entre les peuples et leurs gouvernemens, et pour asseoir sur des bases inébranlables la prospérité de la partie civilisée du genre humain !

La science qui enseigne à connaître l'homme peut être divisée en deux parties : l'une dans laquelle on l'envisage sous les rapports physiques, l'autre qui traite de sa nature morale. La même division pourrait être adaptée à la science des nations. Les recherches et les principes relatifs à l'existence physique et à la richesse des peuples, rentrent dans la première partie de cette science ; les recherches sur l'état moral et le perfectionnement social des peuples, forment le but de la seconde.

Toutes les deux naissent de l'observation des faits et des phénomènes de la vie sociale, et sont un résultat du progrès des lumières parmi les nations civilisées. Mais il y a une grande différence entre elles, quant à l'époque à laquelle elles commencent à occuper les esprits, et à la manière de faire des observations et d'en déduire des vérités pratiques. Car, par une bizarrerie assez commune dans la nature humaine, on s'est occupé plus tôt et davantage de ce qui alimente les passions et offre un vaste champ à la lutte des opinions, que de ce qui peut nous mettre sur la voie pour découvrir les bases de notre existence physique, et les moyens de satisfaire nos besoins. L'antiquité la plus reculée nous a transmis des préceptes sur le gouvernement des peuples, sur leurs relations politiques, et des controverses sur ce qui touche l'existence morale des nations; mais les recherches sur le bien-être physique des peuples datent à peine de deux siècles, en remontant

même aux premiers essais que l'on ait faits dans cette partie des connaissances humaines.

La grande question du bien moral des peuples a été discutée de tout temps, et l'est encore aujourd'hui, avec l'emportement et toutes les préventions de l'esprit de parti. Les passions, les haines et les vues d'intérêt personnel sont les guides auxquels on s'abandonne dans cette carrière, et l'emportement avec lequel on procède fait que l'on rétrograde réellement lors même que l'on croit avancer. L'investigation des causes du malaise ou du bien-être physique des peuples se fait au contraire avec une réserve que l'on serait tenté d'appeler apathie, surtout lorsque l'on considère le petit nombre d'esprits pensans qui s'en occupe. Si les recherches de cette nature ont donné lieu à des systèmes, et provoqué leurs sectateurs à entrer en lice pour combattre leurs opinions, cette lutte n'a jamais été aigrie par les passions, ni dirigée par des vues

d'intérêt personnel, mais elle a servi toujours à dissiper les illusions et à assurer le triomphe à ceux qui avaient mieux observé les résultats de l'expérience.

S'il m'était permis d'employer la métaphore pour peindre le rapport de ces deux parties de la science des nations, je dirais : que la seconde, celle qui s'attache à reconnaître l'essence morale des peuples, et à déduire des recherches faites dans cette matière, des préceptes sur leur bien-être moral, ressemble à un champ possédé en commun, que chacun cultive à sa manière dans le but d'en retirer le plus grand avantage personnel, mais sans aucun égard à son amélioration ultérieure; au lieu que la première, qui traite du bien-être physique des peuples, offre un champ fertile, mais d'une culture difficile, qui surpasse les forces du petit nombre des cultivateurs qui s'efforcent de le défricher, et est abandonnée par ceux qui auraient le plus de moyens de le faire valoir. Celui-ci n'a donné jusqu'à présent qu'une récolte in-

suffisante aux besoins qui provoquent sa culture ; l'autre offre toujours une grande masse de fruits divers, mais les plantes parasites, les ronces et les épines, étouffent et empêchent la végétation de denrées nutritives et salutaires qu'il pourrait produire.

Cette dernière partie de la science des nations a été appelée *politique*, et les principes compris jusqu'à présent dans son domaine sont aussi peu stables et aussi incertains que la signification que l'on attache à cette dénomination. La première partie de cette science s'est ressentie de l'influence préjudiciable de cette incertitude, car en lui donnant le titre d'*économie politique*, on a jeté du vague sur le but de la science, et on s'en est formé une idée aussi mal définie que la politique elle-même. Beaucoup d'auteurs qui s'occupent d'économie politique ont cru devoir exposer des principes puisés dans la politique telle qu'ils la concevaient eux-mêmes; ils ont par là embarrassé la science

économique de discussions qui lui sont étrangères, lui ont suscité des malveillans dans ceux qui ne partageaient point leurs opinions politiques, et se sont laissé entraîner dans une carrière où il est difficile de marcher d'un pas ferme, tant qu'on prend les insinuations d'un esprit de parti pour guides.

Nous croyons indispensable, pour le bien de la science de l'économie des nations, d'en élaguer tout ce qui peut avoir un rapport direct avec la politique, et de traiter séparément la théorie qui développe les principes du bien-être physique des peuples, et qui expose les moyens d'en accélérer les progrès.

Cette science, que l'on a déjà appelée *chruséologie*, peut être envisagée d'abord comme un recueil systématique des principes qui servent de base au bien-être physique des peuples, et ensuite comme un recueil de préceptes à suivre pour parvenir à ce bien-être. Sous le premier rapport, ce sera

une théorie purement philosophique de la science ; sous le second, son application pratique. Il nous semble nécessaire de séparer ces deux rapports, et c'est ce que je me suis proposé de faire en écrivant cet ouvrage, qui n'est précisément que la théorie toute pure de la richesse sociale ou de la chruséologie dénuée de toute application pratique. Je me réserve plus tard un travail sur les moyens d'appliquer à la pratique les principes de cette théorie.

L'ouvrage que je soumets au jugement des lecteurs éclairés a pour but de rassembler dans un corps de doctrine tous les principes de la production, de la circulation et de la consommation des valeurs, qui sont reconnus indubitables par la grande majorité des écrivains économiques, et constatés par l'expérience des siècles et des nations. Je ne veux nullement prétendre à donner une nouvelle théorie des richesses sociales ; je ne veux point combattre les opinions des auteurs

qui m'ont devancé dans cette carrière; mais je voudrais au contraire exposer dans un système toutes les vérités qu'ils ont reconnues unanimement, et concilier celles de leurs opinions sur lesquelles ils ne sont point d'accord. Si j'ai donné dans cet ouvrage quelques développemens que je n'ai point trouvés dans d'autres ouvrages, surtout dans ce que je dis du travail intellectuel, des revenus en général, de la circulation des valeurs, etc., etc., j'ai cru y être autorisé par une stricte observation de la nature des choses et par une étude approfondie et continue de toutes les parties de la science que j'expose.

J'ai rédigé cet ouvrage dans une langue étrangère, pour le soumettre au jugement d'un public plus nombreux, et pour trouver dans tous les pays de l'Europe des lecteurs qui sauront rectifier les erreurs dans lesquelles je puis être tombé, et apprécier mon intention principale, celle de diriger l'attention de tous les auteurs

d'économie sociale sur la nécessité d'établir pour ainsi dire une unité de croyance dans cette science, et de fixer d'une manière immuable les bases sur lesquelles elle doit reposer.

Je ne veux nullement passer pour novateur dans la science dont j'expose les principes, mais je me suis permis des changemens dans la méthode dans laquelle ils ont été présentés.

Appelé à faire un cours d'économie politique dans l'université de Warsovie, j'ai senti par ma propre expérience combien il était difficile de donner une idée juste et complète des richesses nationales à ceux qui abordent la science pour la première fois, et d'en exposer les principes en combattant pour ainsi dire les idées fausses que chacun apporte de la vie commune sur les notions que doit donner la science que l'on enseigne. J'ai cru donc qu'il était indispensable, pour faciliter l'étude de cette science, d'abandonner la route généralement suivie, et qu'au lieu de commencer

par la définition des richesses nationales, il fallait s'attacher d'abord à en analyser les principes.

Pour parvenir à ce but, j'ai cru qu'il convenait de fixer notre attention sur la richesse de l'individu, de parvenir d'abord à la connaissance des sources dont elle découle, pour reconnaître ensuite comment elle concourt à la formation des richesses nationales. C'est pour cela que je me suis attaché dans cet ouvrage à découvrir, en premier lieu, comment l'homme vivant en société peut soigner son existence et parvenir à un certain bien-être qui lui assure sa richesse, et qu'ensuite j'ai envisagé la richesse des individus collectivement sous la forme de richesse nationale pour reconnaître quels sont les principes de l'existence et du bien-être des nations.

Voilà les motifs du plan de mon ouvrage; il peut être défectueux, c'est à la critique à en relever les défauts. Je désire seulement que mon intention soit reconnue

bonne et utile, et peut-être donnera-t-elle lieu à un ouvrage plus complet, tel, en un mot, qu'il le faudrait pour établir sur des bases solides l'enseignement de l'économie sociale.

Je crois devoir rendre compte encore de la manière dont cet ouvrage a été conçu et composé. J'ai publié en l'année 1820 un ouvrage polonais sous le titre de *Principes élémentaires de l'Économie nationale.* Cet ouvrage, rédigé d'après les écrits des auteurs les plus recommandables, et notamment d'après Adam Smith, J. B. Say, J. C. Kraus, Storch et autres, est divisé en cinq parties, savoir : de la production, des revenus, de la richesse nationale, de la consommation et de la circulation des richesses. Une étude suivie dans l'espace de sept années, pendant lesquelles j'ai été constamment occupé à faire un cours public d'économie politique, et par là à commenter mon propre ouvrage, et en outre une critique qui en a été faite en Allemagne dans la feuille littéraire de

Leipsick, m'ont fait apercevoir les défauts du plan et des détails de cet ouvrage. Au lieu de faire des corrections partielles, je l'ai refait en entier, et cela dans la langue dans laquelle je le présente aujourd'hui.

J'ose me flatter que mon nouveau travail ne sera pas jugé indigne d'occuper la critique littéraire, qui aura toujours des droits à ma reconnaissance tant qu'elle m'indiquera des erreurs et rectifiera mes opinions, mais que je désirerais trouver indulgente dans son jugement quant à la manière d'exprimer mes idées dans une langue qui n'est point celle de mon pays.

———

THÉORIE

DES

RICHESSES SOCIALES.

ITNRODUCTION.

Dans le vaste champ des sciences qui occupent l'intelligence humaine, l'homme pensant s'adonne avec ardeur à des recherches qui l'avancent dans la connaissance de ses facultés intellectuelles et morales. Ces recherches, qui composent le domaine de la philosophie, le portent à reconnaître et à analyser toutes les facultés physiques et intellectuelles de l'homme, leur force, leur action et leurs résultats; elles servent à développer en lui le sentiment du vrai et du beau; et elles déduisent de la raison même les règles du raisonnement. Mais il reste encore un rapport essentiel à la nature de l'homme que l'on n'embrasse pas ordinai-

rement dans les limites des domaines de la philosophie, que le savant, occupé de spéculations et de recherches d'une nature plus relevée, dédaigne en quelque sorte d'assimiler à son travail, parce qu'il est trop commun, trop matériel, pour mériter son attention; je veux dire *le rapport qui existe entre l'homme et les choses* qui forment les conditions indispensables à son existence.

En envisageant l'homme comme être physique et moral, on s'est attaché à découvrir et à analyser toutes ses facultés sans vouloir jamais se livrer simultanément à la recherche de ce qu'il doit faire pour conserver et pour développer de plus en plus ces facultés mêmes. Tout en reconnaissant le don de perfectibilité de l'homme, et les résultats brillans des progrès de l'esprit humain, on a négligé de démontrer quelles sont les conditions premières et indispensables au développement de cette perfectibilité et aux progrès que l'homme peut faire dans le perfectionnement de son entendement. Si l'homme pouvait exister comme essence purement spirituelle, on pourrait détacher les causes de son perfectionnement intellectuel de ses moyens d'existence: mais puisqu'il ne peut développer ses facultés intellec-

tuelles qu'autant qu'il a par-devers soi des moyens d'existence, il conviendrait, pour compléter la connaissance de l'homme, de l'envisager comme être, occupé du soin de son existence, et de déterminer la voie par laquelle il peut parvenir d'abord à se pourvoir de moyens d'existence et ensuite à améliorer son bien-être physique, pour pouvoir s'avancer dans la carrière de son perfectionnement. Cette tâche est réservée à cette science que l'on a appelée, fort improprement, *économie politique*, à cette science qui n'a réellement d'autre but que de déterminer d'abord *les rapports de l'homme aux choses;* d'indiquer par là les moyens qu'il peut employer pour soigner son existence, et pour améliorer son bien-être, et ensuite de déduire, des vérités reconnues par l'investigation de ces rapports, les principes de la richesse des hommes, envisagés collectivement, c'est-à-dire réunis en société, ou en un mot des *richesses sociales*.

On peut suivre deux méthodes différentes dans la recherche et le développement des principes de cette science. L'une, qui commence par donner une idée de la richesse des nations en général, et qui, en l'envisageant comme une masse de valeurs composée de richesses

individuelles, détermine les principes de celles-ci uniquement par rapport à ce qu'elles sont pour les richesses des nations. L'autre, qui s'attache à découvrir les moyens que peut employer l'homme vivant en société pour soigner son existence et augmenter son bien-être; et qui, après avoir déterminé les principes des richesses individuelles, en déduit l'idée des richesses sociales, en envisageant la somme de toutes les richesses individuelles comme une masse de valeurs qui représente la richesse d'une nation. Dans la première méthode, on commence par se faire une idée plus ou moins juste du tout, pour analyser successivement les parties qui le composent; dans la seconde, on commence par la connaissance de ces parties mêmes pour parvenir à celle du tout qu'elles composent. La première de ces méthodes est celle qui est le plus généralement adoptée par les auteurs d'économie politique; elle présente une grande difficulté à vaincre, savoir: celle de donner une idée juste et complète des richesses nationales avant qu'on ait pu connaître les principes qui les composent, et elle suppose, en quelque sorte, dans ceux qui commencent à étudier la science, la connaissance des principes qui servent de base à l'idée géné-

rale qu'on donne des richesses nationales. La seconde peut paraître hasardée, parce qu'elle n'a point l'autorité d'un fréquent usage; mais elle évite au moins les définitions fausses ou incomplètes des richesses nationales; elle ne suppose point, dans celui qui aborde la science pour la première fois, la connaissance des principes sur lesquels cette définition est basée, et en suivant la route du connu à l'inconnu, elle parvient sans peine au but qu'elle s'est proposé d'atteindre.

En suivant cette dernière méthode, nous devons prendre pour objet de nos recherches l'homme doué de toutes les facultés physiques et intellectuelles, exposé à l'action des besoins sans cesse renaissans, et occupé constamment de l'idée de s'avancer dans la carrière de son perfectionnement physique et moral. Nous le voyons d'abord, isolé et dénué de toutes relations sociales, employer ses propres forces pour satisfaire ses besoins, profiter des dons de la nature qui l'entourent, et employer tout son temps et toutes ses facultés à soigner uniquement son existence. Cet état de l'homme est peu intéressant pour la science, car il le montre trop assimilé à la bête féroce pour qu'on puisse déduire de son action d'autres résul-

tats que celui-ci, savoir : que le Créateur de toutes choses a pourvu à l'existence de la race humaine, comme à celle des autres animaux, en l'entourant de choses qui peuvent servir à satisfaire ses besoins, et en lui donnant les forces nécessaires pour recueillir ces choses, et les adapter à son usage.

Mais dès que l'homme entre en société, il commence à devenir intéressant pour la science, qui doit déterminer les principes de son existence sociale. Nous le voyons alors mettre à profit les forces et les moyens de ses semblables, pour satisfaire ses besoins. Sûr de pourvoir à son existence, il sentira alors s'éveiller en lui le désir de l'améliorer ; le penchant de la perfectibilité développera et augmentera ses facultés. C'est alors qu'il faut voir ce que peut faire l'homme, pour profiter des dons de la nature qui ne sont point sous sa main, et des produits du travail de ses semblables, sans intervertir l'ordre moral des sociétés.

La possession et *la jouissance* des moyens de soigner et d'améliorer son existence, en satisfaisant des besoins toujours croissans et toujours renaissans, seront les conditions nécessaires de son bien-être. Une abondance de ces moyens est la première idée que l'on peut se

faire de la richesse. Pour reconnaître donc la voie par laquelle l'homme social parvient à un état de richesse, il faudra déterminer les rapports qui existent entre lui et ces moyens d'existence, comment il parvient à leur possession et à leur jouissance, et comment il atteint, à l'aide de ces moyens, le but de son perfectionnement physique et moral.

Ces rapports existent dans la nature des choses; ils sont un résultat de cet ordre immuable qui régit le monde physique et moral. La science ne peut les créer ou les inventer, mais elle doit les rechercher et les exposer tels qu'elle les aperçoit dans les différentes époques de la vie des peuples, tels qu'ils lui sont transmis par les leçons de l'expérience. Elle doit suivre dans ses recherches la même route que les sciences naturelles ont parcourue avec tant de succès, observer les phénomènes, en déduire des résultats certains, et changer en principe tout ce qui a subi l'épreuve de l'expérience. Voilà la marche qu'elle doit suivre pour atteindre le but qui lui est proposé, savoir : celui de déterminer avec précision les principes immuables d'après lesquels l'homme vivant en société peut parvenir à ce bien-être qui lui est destiné, et sur lesquels est fondé le bien-être

des sociétés, ou, en un mot, de fixer et d'exposer, dans un ordre scientifique, les principes des *richesses sociales.*

Pour atteindre ce but, nous fixerons notre attention sur deux objets principaux qui doivent occuper la théorie des richesses sociales, savoir: la richesse *de l'individu* et la richesse de *la société* dont il fait partie. D'après cela nous tâcherons d'abord:

De déterminer comment l'homme, vivant dans l'état de société, peut parvenir à un certain degré de bien-être, ou quelles *sont les sources de sa richesse et les moyens d'en jouir;*

Et d'indiquer ensuite quelles sont *les bases de la richesse d'un peuple entier et les moyens de l'augmenter.*

De là résulte la division principale de cette théorie en deux parties, savoir:

La première, des principes de la richesse de l'homme vivant dans l'état de société;

La seconde, de la richesse des nations.

PREMIÈRE PARTIE.

PRINCIPES DE LA RICHESSE DE L'HOMME VIVANT DANS L'ÉTAT DE SOCIÉTÉ.

INTRODUCTION A CETTE PARTIE.

Pour reconnaître les principes de la richesse de l'homme vivant dans l'état de société, il faut considérer d'abord quelles sont les forces et les facultés qu'il peut employer pour parvenir à la possession et à la jouissance des moyens de subsister et d'améliorer son bien-être, sans intervertir l'ordre moral de la société dont il est membre. Ces forces sont :

1° En lui ;

2° Un résultat de l'état de société.

Les forces inhérentes à l'homme sont : son *intelligence* et son *aptitude physique au travail*.

Celles qui dérivent de l'état de société con-

sistent : dans la *faculté de diviser et de répartir parmi les hommes les divers travaux* qui sont nécessaires pour leur procurer les moyens d'exister et d'améliorer leur bien-être, et dans la faculté *d'échanger* les services mutuels et les produits qui constituent ces moyens.

Pour réduire en système les recherches qui doivent nous amener à la connaissance des principes du bien-être de l'homme vivant dans l'état de société, il faut d'abord soumettre à l'analyse les forces physiques et intellectuelles de l'homme qui lui donnent les moyens de pourvoir aux besoins qu'il sent naître en soi, et reconnaître l'action bienfaisante de la nature, qui le comble de ses dons en le secondant dans son activité, et en lui mettant sous la main, en quelque sorte, les moyens de soigner son existence; il faut, en un mot, rechercher les principes des forces que l'homme peut mettre en usage pour se pourvoir de moyens de subsistance *ou pour produire des valeurs.*

Ensuite il convient de considérer l'homme dans ses relations sociales pour reconnaître l'influence de ces relations mêmes sur l'augmentation de ses moyens de subsistance, et pour en déduire cette vérité: que ce n'est que dans l'ordre social que le penchant de l'homme vers

la perfectibilité peut se développer. C'est ici qu'il faudra reconnaître de quelle manière les hommes s'entr'aident et profitent réciproquement de leurs forces productives sans recourir au droit du plus fort et uniquement au moyen d'un *échange* mutuel.

Après avoir déterminé de quelle manière l'homme peut mettre à profit les forces productives de ses semblables, sans exiger d'eux ni sacrifice ni don gratuit, il sera facile de reconnaître quels sont les motifs pour lesquels il consent à vouer ses services à autrui, à employer ses forces physiques et intellectuelles à la production des valeurs qu'il ne destine pas à son usage personnel. Le résultat de ces recherches sera : que l'homme exige pour la plupart une récompense pour les services rendus à autrui, et que c'est précisément cette récompense qui le met à même de pourvoir de mieux en mieux à ses besoins, et de s'avancer dans la carrière de son bien-être au moyen des *revenus* qu'elle lui fournit.

Étant parvenu par cette voie à la connaissance des moyens que l'homme peut employer pour assurer son existence et pour s'avancer dans la carrière de son bien-être, à l'aide des richesses dont il peut devenir possesseur, il

faut s'attacher à analyser les principes de la *jouissance* de ces richesses, et reconnaître quelle est leur destinée, et comment l'homme doit en jouir pour ne point tarir leur source.

D'après cela nous subdivisons cette première partie en quatre livres, savoir :

1° De la production;

2° De l'échange;

3° Des revenus;

4° De la consommation.

LIVRE PREMIER.

DE LA PRODUCTION.

CHAPITRE PREMIER.

DE LA VALEUR.

En nous attachant à reconnaître le but de toutes nos actions et en généralisant nos idées sous ce rapport, nous convenons que les besoins du corps ou de l'ame sont, en dernière analyse, les motifs qui nous font agir; satisfaire ses besoins est donc le but unique de notre existence. Les sensations que ces besoins nous font éprouver sont trop distinctes et trop communes pour pour qu'il soit nécessaire de les définir afin d'en donner une idée précise; mais c'est en en appelant à ces sensations mêmes que nous parvenons à nous faire une idée claire et précise de la *valeur*, objet principal des recherches et des raisonnemens de la science qui doit nous occuper.

Quiconque ressent un besoin, s'attache à reconnaître dans les objets qui l'entourent la faculté et la propriété de le satisfaire. Un homme isolé dans une contrée riche des dons de la nature, pressé par la faim, cherchera les fruits qui pourront la calmer : si le même besoin se fait sentir une seconde fois, il aura alors recours aux mêmes fruits qui avaient servi à le satisfaire la première fois. Il le fera par la conviction à laquelle il sera parvenu, qu'ils ont la propriété de le nourrir, et cette conviction le portera à attacher une *valeur* à ce qui possède la faculté de satisfaire ses besoins. Ce sont donc les sensations que nos besoins nous font éprouver qui nous déterminent à reconnaître les propriétés qui sont dans les choses, et ces propriétés ne peuvent avoir de *valeur* pour nous qu'en tant qu'elles servent à satisfaire nos besoins. Or donc la *valeur* n'est autre chose que la propriété inhérente aux choses qui les *rend propres à satisfaire nos besoins*.

Mais l'homme qui tâche de se procurer les moyens d'existence, tout en reconnaissant cette propriété dans les choses, en y attachant par là une espèce de valeur, plus ou moins grande d'après leur degré d'utilité, doit reconnaître

bientôt que cette propriété ne saurait être d'aucune utilité pour lui, s'il n'avait en soi la faculté de l'apprécier, de se l'approprier et d'en faire usage. Le discernement qui lui permet de reconnaître l'utilité du fruit qui lui sert de nourriture, les forces qu'il est obligé d'employer pour le détacher de l'arbre qui le produit, sont pour lui d'une grande valeur, qu'il ne peut estimer au juste que lorsqu'il est privé de leur usage. Mais c'est en les appréciant qu'il parvient à distinguer deux espèces de *valeurs :* celles qu'il reconnaît dans les choses dont il est entouré et celles qu'il reconnaît en soi. Celles-ci seront ses facultés intellectuelles et ses forces physiques, celles-là les forces productives de la nature ou plutôt les produits de ces forces productives. En poursuivant le raisonnement de cet homme, nous verrons que ce discernement lui fera apercevoir que ses facultés et ses forces physiques aussi bien que les produits spontanés de la nature existent sans son concours, et forment des *valeurs primitives* dont il doit la possession et l'usage au Créateur, et il les qualifiera du titre de *dons de la nature.*

Mais si plus tard, en s'exerçant dans l'usage de ses facultés morales et dans ses forces physiques, il parvient à apprêter la nourriture

sauvage qu'il recueille, à construire une espèce de demeure, à confectionner un vêtement de la la peau du gibier qu'il aura tué, s'il attache son attention sur ces objets, il reconnaîtra que sa nourriture, son logement et son vêtement n'existent pas dans la nature, qu'ils n'auraient pas eu lieu sans l'usage de ses facultés morales et de ses forces physiques, que c'est à lui en un mot qu'est due leur existence; et comme il y attache un prix plus ou moins grand d'après leur degré d'utilité, il les classera dans le rang des valeurs qui servent à satisfaire ses besoins, et il reconnaîtra un nouveau genre de valeurs, dont l'existence est due à l'usage de ses facultés morales et de ses forces physiques, valeurs que l'on peut appeler *secondaires* en opposition des valeurs primitives, et que nous nommerons *produits* en opposition des *dons spontanés de la nature*.

CHAPITRE II.

DE LA PRODUCTION.

Cependant malgré les moyens que possède l'homme de donner naissance à des valeurs qui n'existaient point dans la nature, il ne saurait le faire sans l'usage de ses facultés innées que nous avons déjà envisagées comme des dons de la nature, et sans le secours des forces productives de la nature ou des fruits qui en résultent. S'il prépare une nourriture plus saine ou meilleure que celle qu'il peut trouver dans l'état sauvage de la nature, il a besoin pour cela d'employer ou le gibier qui vit dans les forêts, ou les fruits que la terre donne spontanément; s'il est parvenu à bâtir un réduit plus commode qui le garantît de l'intempérie des saisons, il a été obligé pour cela d'employer le bois qui croissait dans les forêts; s'il a confectionné des vêtemens, il n'a pu le faire qu'en employant la peau ou le poil des animaux, ou quelque autre matière

préexistante dans la nature. Il ne serait jamais parvenu à confectionner tous ces objets ou à produire ces nouvelles valeurs, s'il n'avait pas eu l'entendement et les forces nécessaires pour le faire. Il s'ensuit que l'opération qui a pour objet de donner lieu à de nouvelles valeurs produites avec le concours de l'homme, et qui donne naissance aux produits proprement dits, que la production, en un mot, est le résultat de l'usage des facultés de l'homme et des forces productives de la nature. De là résulte cette définition : que *la production est l'usage simultané des facultés morales et physiques de l'homme et des forces productives de la nature, dans le but de créer de nouvelles valeurs ou d'augmenter les valeurs existantes.*

On doit distinguer ce double but de la production, produire de nouvelles valeurs ou augmenter celles qui existent déjà; car c'est toujours l'un ou l'autre qui est le résultat nécessaire de cette opération. Lorsqu'on donne naissance, au moyen de la production, à des valeurs qui n'existaient pas préalablement dans la nature, on produit de nouvelles valeurs: tel est le résultat des soins et du travail de l'agriculteur qui cultive et produit le blé, ou qui élève les animaux domestiques inconnus dans

la nature sauvage. Lorsqu'on rend plus utile un objet déjà existant, lorsque par suite de notre travail, il devient plus propre à satisfaire nos besoins, on augmente par là sa valeur: tel est le résultat de l'occupation du jardinier qui greffe un plan sauvage pour le rendre propre à porter des fruits plus succulens.

Il est facile, d'après ce que nous avons dit jusqu'à présent, de reconnaître les principes de toute production. Car en effet, si la production n'est autre chose que le résultat de l'usage des forces productives de la nature et des facultés physiques et morales de l'homme, il s'ensuit que ces mêmes forces productives, et ces mêmes facultés de l'homme, sont les principes de toute production. Mais comme les facultés humaines ne sont fécondes en résultats qu'en tant qu'elles sont mises en usage, c'est donc l'usage de ces facultés ou le *travail* en un mot, qui constitue après les *forces productives de la nature* le second principe de la production.

Cependant, en nous arrêtant à considérer l'homme occupé à recueillir des valeurs *primitives* ou à en produire de nouvelles, nous verrons que dans les deux cas il ne saurait agir sans avoir pardevers lui un certain fonds

préalable, qui lui fournit des moyens d'existence ou les objets nécessaires pour le mettre en état de travailler. Un chasseur a besoin de quelque espèce d'arme que ce soit, pour abattre la bête fauve qui doit le nourrir et lui procurer un vêtement; incertain sur le résultat de sa chasse, il faut qu'il soit muni d'une certaine provision de vivres qui le mette à même de pouvoir supporter la fatigue d'une ou de plusieurs journées. Si, plus tard, avec des moyens plus développés, il voulait construire une demeure, il ne pourra le faire sans posséder préalablement les outils nécessaires pour cette besogne, sans avoir abattu les arbres qu'il veut employer pour cette construction, sans avoir une plus grande provision de vivres, qui le dispense, pendant le temps qu'il emploiera à bâtir sa demeure, du soin de se procurer les moyens d'existence; il ne pourra en un mot, ni recueillir les valeurs qu'il trouve toutes prêtes dans la nature, ni en produire de nouvelles, sans posséder *un fonds* qui le mette à même de travailler, en lui donnant des moyens d'existence et des objets de travail. Il résulte de ce raisonnement, que les deux principes sus-mentionnés de la production, savoir les forces productives de la nature, et le travail de l'homme, ne sont point suffisans

pour que l'homme puisse s'adonner à la production; que pour pouvoir le faire il faut qu'il possède nécessairement pardevers lui un certain fonds qui le mette en état de travailler. C'est donc ce fonds que nous devons envisager comme troisième principe agissant de la production.

Arrêtons-nous à considérer séparément ces trois principes de toute production, et à reconnaître leur influence sur la création et l'augmentation de valeurs.

CHAPITRE III.

DES FORCES PRODUCTIVES DE LA NATURE.

Les forces productives de la nature peuvent être considérées comme des valeurs préexistantes ou primitives, répandues dans toute la nature, et ostensibles par les produits auxquels elles donnent naissance. C'est l'influence de la lumière, de la chaleur, et de tous les gaz répandus dans l'atmosphère ; c'est la fertilité du sol et sa faculté de reproduire les plantes, et de remplir toutes les fonctions de la végétation; ce sont ces facultés procréatrices et génitrices qui propagent les races des animaux ; ce sont enfin les élémens inconnus qui donnent naissance aux métaux dans le sein de la terre. Ces forces agissent sans doute dans une sphère plus étendue que ne l'est celle de notre globe, mais elles n'existent pour l'homme que sur la surface et dans le sein de la terre qu'il habite, ainsi que dans l'atmosphère qui l'entoure.

C'est dans ces forces productives de la nature que l'on doit reconnaître le principe de tant de valeurs diverses répandues sur la surface de la terre, dans son sein et au fond des eaux; ce sont elles qui constituent le fonds primitif qui met l'homme en état d'exister et de travailler. Plus ou moins fécondes en résultats salutaires à l'humanité, elles agissent de deux manières pour la production en général, c'est-à-dire, 1° *en créant des valeurs sans le concours de l'homme*, et 2° *en l'aidant dans son travail.* Les produits spontanés des trois règnes de la nature sont les résultats de la première de ces actions; les produits du travail de l'homme qui met à profit l'influence de l'air, la force de l'eau, les propriétés du feu et toutes les forces productives de la nature, pour augmenter ses propres forces, sont les résultats de la seconde. Elles sont donc essentielles à toute production, de quelque nature qu'elle soit; c'est pour cela que l'on doit les envisager comme la première base de l'existence de la société humaine.

En considérant les forces productives de la nature en rapport avec l'homme dans les diverses époques de la civilisation, nous reconnaissons leur influence sur les progrès du per-

fectionnement humain, et l'influence de ce perfectionnement sur l'augmentation de leur intensité. Elles suffisent à l'existence d'une tribu de chasseurs et de pêcheurs, et même à celle d'une tribu de pasteurs, dès qu'il y a un fonds primitif de bétail d'amassé; mais ici, l'on voit déjà l'influence de la civilisation sur la nature, en y rencontrant des animaux qui n'existaient point dans son état sauvage. Cette influence devient plus remarquable à mesure qu'un peuple, avançant en civilisation et s'adonnant à la culture des terres, produit des fruits aussi inconnus dans la nature sauvage que les races d'animaux domestiques. Dans cet état de choses, les forces productives de la nature ne suffisent plus à elles seules aux besoins du peuple agriculteur, et il commence à sentir de plus en plus la nécessité des deux autres principes de la production. C'est en les employant avec plus de succès que les hommes parviennent à changer presque entièrement l'aspect de la nature; mais c'est alors aussi qu'ils sont à même d'augmenter de plus en plus l'intensité de ses forces productives. On peut, il me semble, soutenir avec raison que le perfectionnement humain aura atteint le dernier terme de ses progrès lorsqu'on sera parvenu à reconnaître et à uti-

liser toutes les propriétés des forces productives de la nature, de manière qu'elles ne soient plus susceptibles d'une plus grande intensité dans leur action productive.

CHAPITRE IV.

DU TRAVAIL.

Nous avons dit que les forces productives de la nature peuvent suffire à l'homme dans l'état primitif de la société; mais alors même, elles ne sauraient satisfaire ses besoins, sans qu'il fasse usage de ses facultés pour les mettre à profit. Le travail, ou l'usage des facultés morales et physiques de l'homme, est donc indispensable pour qu'il puisse jouir des valeurs que la nature lui offre spontanément. Tant qu'il se trouve dans cet état primitif de la civilisation, il n'a en vue que ses besoins personnels; peu capable de prévoir ceux qui peuvent se faire sentir dans un certain espace de temps, il n'est occupé que de satisfaire les besoins du moment, ceux qui sont le plus pressans. Dans ce cas, l'usage de ses facultés intellectuelles et de ses forces physiques n'aura pour but que de satisfaire ses besoins personnels dans le mo-

ment même qu'ils se font sentir. Le premier pas qu'il fera dans la carrière de la civilisation, le portera à reconnaître, qu'au moyen de l'usage de ces mêmes facultés, il peut satisfaire non-seulement les besoins du moment, mais ceux qui peuvent se faire sentir dans la suite des temps. La nécessité l'obligera à soigner non-seulement son existence personnelle, mais aussi celle de sa famille. Il pourra plus tard se trouver, par rapport à son prochain, dans des circonstances qui l'obligeront à travailler pour le compte d'autrui, sans avoir en vue ses besoins ni ceux de sa famille. L'usage de ses facultés intellectuelles et de ses forces physiques aura pour but alors, non-seulement de satisfaire un besoin présent et qui se fait sentir en lui, mais quelquefois aussi un besoin à venir, ou celui qui ne se rapporte pas à sa personne. L'homme civilisé, étant sûr de pouvoir suffire aux besoins dont son existence dépend, pourra souvent faire usage de ses facultés, sans avoir en but des besoins pressans, et uniquement pour se procurer une jouissance, ou pour en procurer à autrui. L'usage des facultés humaines, dans l'un des buts sus-mentionnés, est *travail*. En voulant donc définir le travail de l'homme dans un état avancé de civilisation,

nous pouvons dire que *c'est l'usage de ses facultés intellectuelles et de ses forces physiques, dans le but de satisfaire un besoin ou une jouissance présente ou à venir, personnelle à soi-même ou à autrui.*

Recueillir des valeurs préexistantes dans la nature, en produire de nouvelles, c'est le résultat le plus commun du travail, mais ce n'en est point un résultat nécessaire. Le travail peut s'exercer, peut être même très-utile et très-avantageux, sans qu'il ait pour but la production de valeurs; mais dans tous les cas, il a pour résultat sinon la satisfaction d'un besoin, du moins une jouissance quelconque qui peut cependant ne point se rapporter à celui qui travaille. Telle est, pour la plupart, la nature du travail que Smith a nommé travail *improductif.* Cependant, en envisageant même les occupations les plus futiles, l'on ne peut disconvenir qu'elles ont toujours pour but une jouissance de quelque nature qu'elle soit.

Nous avons dit que le travail est l'usage des *facultés intellectuelles* et des *forces physiques*; et en effet il faut toujours qu'il y ait un concours des unes et des autres pour que l'homme puisse travailler. Un travail, quelque simple qu'il paraisse, quelque mécanique qu'il soit

réellement, est toujours un résultat de l'action simultanée des facultés intellectuelles et des forces physiques; car, quand même on n'a pas besoin d'une intelligence particulière pour exercer une besogne, l'on s'y adonne toujours par suite d'un raisonnement qui nous détermine au travail; c'est ce raisonnement, c'est l'usage de notre libre arbitre, qui constitue déjà l'influence et le concours des facultés intellectuelles dans chaque espèce de travail mécanique.

On peut plutôt s'imaginer une occupation purement intellectuelle, dans laquelle l'usage des forces physiques n'entre pour rien, qu'un travail simplement mécanique, exercé sans le concours de notre entendement, ou au moins de notre volonté. Cependant toutes les fois qu'une occupation purement intellectuelle doit devenir utile à la société en général, ou aux individus en particulier, il faut qu'elle devienne ostensible, pour ainsi dire, ce qui ne peut avoir lieu sans l'usage de nos sens, ou, ce qui revient au même, de nos forces physiques. Les méditations d'un savant sont un travail purement intellectuel, mais tant seulement qu'il ne les met pas à profit pour soi ou pour autrui; dès qu'il publie le fruit de ses médita-

tions, il est obligé d'employer ses forces physiques pour les transmettre à d'autres, ou au moyen de la voix ou bien de l'écriture. On peut donc poser en principe, quelques cas exceptés, que le travail de l'homme est toujours une suite de l'usage simultané des facultés intellectuelles et des forces physiques.

On pourrait croire, d'après cela, que la distinction du travail, en *intellectuel et mécanique* est, sinon inutile, du moins oiseuse en économie politique; cependant, en considérant les effets de ces deux principes du travail, nous parvenons aisément à cette conviction, que l'on doit nécessairement distinguer ces deux espèces de travaux, à cause de la différente influence qu'ils exercent sur la production.

Le travail mécanique n'est toujours que l'exécution de ce qui a été conçu par le travail intellectuel préalablement : ce dernier dirige donc l'autre, et c'est de la tendance qu'il lui donne que dépend la plus ou moins grande efficacité des forces que l'on emploie. C'est pour cela qu'il est souvent contraire aux effets que l'on doit attendre de tout travail mécanique; qu'au lieu de s'attacher à produire de nouvelles valeurs, il arrête quelquefois les moyens de production; qu'au lieu de satisfaire un besoin avec

jouissance, il s'y oppose; c'est pour cela qu'il détruit, en un mot, au lieu de produire. C'est donc sous ce rapport qu'il est essentiel d'envisager séparément l'influence de nos facultés morales sur la production, pour reconnaître quels sont les motifs qui peuvent déterminer l'homme à employer ses facultés intellectuelles contre le but de tout travail productif, et afin de pouvoir donner les moyens propres à détruire une tendance aussi préjudiciable au bien-être commun. En remettant l'approfondissement de cette matière aux articles subséquens, nous observerons seulement ici que le travail intellectuel peut agir de deux manières pour s'opposer au but de tout travail : 1° en se proposant pour but de son action la destruction immédiate, ou, en d'autres termes, en s'attachant à détruire les suites d'un travail mécanique; 2° en dirigeant mal les forces physiques dans leur action productive sans avoir précisément le but de détruire ou de contre-carrer leurs effets. Dans le premier cas c'est *mauvaise volonté;* dans le second, c'est *négligence* ou *ignorance;* et comme ces deux causes sont, quand elles agissent, pour la plupart plus fécondes en résultats que la bonne volonté et l'habileté, l'on ne saurait trop s'attacher à con-

naître et à déterminer les motifs de l'une et les raisons de l'autre, pour pouvoir éloigner de la production leur influence malheureuse. Il est donc essentiel pour l'économie nationale d'un peuple, que ses travaux, intellectuel et mécanique, agissent toujours de concert dans le but d'augmenter les valeurs, et que le premier ne prenne jamais une tendance nuisible à l'autre; car ce n'est que lorsque ces deux conditions sont exactement remplies que le travail peut être envisagé comme un principe constituant de la production.

CHAPITRE V.

DE L'INDUSTRIE.

Nous avons dit que le travail n'a pas toujours pour résultat nécessaire la production de valeurs ; qu'il peut être exercé sans donner cet effet si important pour le bien-être de la société humaine ; tant que l'homme est obligé d'employer toutes ses facultés morales et physiques, pour satisfaire ses premiers besoins, l'inefficacité de son travail ne peut être qu'une suite de son peu d'habileté ou de son ignorance.

Plus tard, lorsque des circonstances, amenées par les rapports qui existent entre les hommes réunis en société, obligent souvent l'homme à travailler pour autrui, sans avoir même en vue ses besoins ou ses jouissances, l'inefficacité de son travail peut être un effet de sa mauvaise volonté. Dans tous les cas, une telle espèce de travail est, sinon nuisible, du

moins indifférente pour la production ; en voulant reconnaître l'influence du travail sur cette production, il ne peut donc être question que de cet usage des facultés morales et physiques, qui donne pour résultat les moyens de satisfaire des besoins ou de procurer des jouissances du moment ou à venir : et comme il faut des valeurs pour pouvoir atteindre à ce but, le travail de l'homme doit donc s'attacher à recueillir ou à produire des valeurs dans une quantité et d'une qualité correspondantes aux besoins du moment qui se font sentir, ou à la prévision des besoins à venir. Recueillir un plus grand nombre de valeurs, ou augmenter la valeur dans les objets qui la possèdent, pour pouvoir suffire de mieux en mieux aux besoins qui peuvent se développer en nous ; tel est le double but du travail de l'homme ; c'est là aussi ce qui distingue ce travail des soins que mettent les autres êtres organiques à se procurer les moyens d'existence. Cette faculté d'augmenter la valeur des choses pour satisfaire mieux nos besoins, et pour les multiplier, nous autorise à distinguer le travail uniquement occupé à satisfaire les besoins du moment de celui qui, prévoyant les besoins et les jouissances à venir, s'exerce dans le but d'augmenter la masse, et

de perfectionner la qualité des valeurs, pour étendre de plus en plus la carrière de nos besoins, en multipliant et en perfectionnant les moyens de les satisfaire. C'est ce dernier genre de travail que nous devons qualifier du titre d'*industrie*.

L'industrie est donc cet usage des facultés intellectuelles, et des forces physiques de l'homme, qui tend à multiplier et à perfectionner les valeurs destinées à satisfaire et à développer nos besoins. L'homme, ayant en soi les moyens de travailler, les met en usage dès qu'il est forcé de satisfaire soi-même à ses besoins; il peut le faire dans l'état primitif de culture, mais il faut qu'il soit déjà plus ou moins avancé en civilisation, pour qu'il s'adonne à l'industrie. Le travail qui sert à satisfaire les besoins du moment peut être envisagé comme une suite de l'instinct qui porte tous les êtres organiques à soigner leur existence; l'industrie n'est propre qu'à l'homme seul, car elle est le résultat de sa perfectibilité. Le travail peut s'exercer sans produire de valeurs, mais l'industrie, dans l'acception que nous venons de donner à ce mot, ne peut être active sans augmenter la masse des valeurs. C'est donc de l'industrie qu'il doit être question dans la science

qui développe les principes des richesses des nations, et c'est elle à proprement dire qui doit être envisagée comme un principe actif de la production. Cette distinction de l'industrie et du travail, et l'acception naturelle que nous avons donnée à ce mot semble devoir concilier les différentes opinions des auteurs sur le travail productif et improductif, et rendre par là inutile cette dernière distinction.

Le bien-être de l'homme, et les moyens de l'augmenter de plus en plus, sont donc le but de l'industrie : pour l'atteindre, elle s'attache à recueillir les valeurs préexistantes dans la nature, à les rendre plus propres à satisfaire nos besoins et à les fournir là où ces besoins se font sentir. De là résulte la distinction de trois branches d'industrie : la *première* recueille les valeurs qu'elle trouve toutes formées dans la nature, et profite des forces productives de la nature pour en produire de nouvelles ; la *seconde* s'applique à augmenter la valeur des produits spontanés de la terre, ou de ceux que l'industrie précédente parvient à produire au moyen des forces productives de la nature ; la *troisième* prend les produits des deux industries précédentes, et les fournit là où leur besoin se fait sentir, pour épargner aux hommes

la peine et la difficulté de les chercher sur les lieux mêmes où ils ont été produits.

On donne généralement à la première de ces industries le nom d'industrie *agricole* ou *d'agriculture;* cependant il suffit d'observer quels sont les produits auxquels elle donne naissance, pour reconnaître qu'elle agit dans une carrière beaucoup plus étendue que ne l'est celle de l'agriculture proprement dite. L'industrie humaine en s'occupant à recueillir les valeurs que la nature produit spontanément s'attache non-seulement à reconnaître la valeur des choses qu'elle trouve sur la surface de la terre, mais elle fouille dans son sein et plonge au fond des eaux, pour en retirer tout ce qui peut avoir une valeur pour l'homme. Après avoir reconnu les facultés productives de la terre, elle la peuple de nouvelles espèces d'animaux, elle fait végéter sur son sol des plantes inconnues dans l'état sauvage de la nature. Ses soins et son activité ont donc le double but 1° de recueillir des valeurs toutes formées dans la nature; et 2° de profiter des forces productives de la nature, et de les employer de manière à leur faire produire de nouvelles valeurs. Dans les deux cas elle ne peut fournir aux hommes que des produits bruts, c'est-à-dire

dans cet état primitif dans lequel ils sortent des mains de la nature. L'exploitation des minéraux, la pêche des poissons et de tous les produits qui se trouvent au fond des eaux, la chasse des bêtes fauves répandues dans les forêts, l'abatis des arbres qui s'y trouvent, et enfin la cueillette des fruits sauvages; voilà les occupations qui tendent à remplir le premier but de ce genre d'industrie; la culture des terres et tous les travaux qui y ont rapport, la plantation et la greffe des arbres fruitiers, la nourriture des animaux domestiques, l'art forestier, voilà les occupations qui correspondent au second but que ce genre d'industrie se propose d'atteindre. Si toutes ces occupations doivent être classées sous un même genre d'industrie parce qu'elles ont toutes un même résultat, savoir de *fournir des produits bruts*, on ne peut donc appeler industrie agricole le genre d'industrie qui les embrasse toutes, car cette dénomination ne peut se rapporter qu'à une seule espèce de travaux de ce genre, savoir: à celui qui s'occupe de la culture des terres. Mais comme cette branche d'industrie qui fournit des produits bruts est la première à s'établir parmi les hommes, comme elle est indispensablement nécessaire à l'existence des deux autres, on peut

avec raison la qualifier du titre *d'industrie première* ou d'industrie *primitive;* dénomination qui correspond au but qu'elle se propose d'atteindre (1).

Mais les produits bruts que fournit l'industrie première ne peuvent suffire aux besoins de l'homme civilisé; il est même presque impossible que dans l'état primitif des sociétés les produits puissent y suffire tels qu'ils sont, sans subir aucun changement; les peaux des bêtes fauves qui servent de vêtemens aux tribus de chasseurs doivent nécessairement être desséchées et préparées avant que de pouvoir servir à cet usage; un abri quelconque contre les intempéries des saisons est déjà une construction, un façonnement du bois ou de la pierre brute qui a servi à le confectionner. La seconde branche d'industrie, celle qui façonne les produits bruts et qui les rend plus propres à satisfaire nos besoins, s'établit donc parmi les hommes dès qu'ils commencent à faire le premier pas dans la carrière de la civilisation; elle

(1) Cette dénomination n'est point neuve en économie politique; elle a été employée pour la première fois par un auteur allemand, qui a rendu des services à cette science: car le mot *ur-production*, employé par M. le comte Jules Soden, correspond entièrement à ce que nous avons nommé industrie première, ou industrie primitive.

est indispensable à leur existence physique, elle facilite les progrès qu'ils font vers leur perfectionnement, et augmente leurs jouissances en multipliant les moyens de les satisfaire. On appelle généralement cette branche d'industrie *manufacturière*, ou, ce qui paraît plus propre encore, *fabrication*.

Mais peut-on attribuer une force productive à cette industrie, si elle ne s'exerce que sur un produit qui a été fourni préalablement par l'industrie première? Donne-t-elle lieu à de nouvelles valeurs si elle ne fait que façonner et perfectionner les valeurs préexistantes? Si nous nommons valeur la faculté existante dans les choses de satisfaire nos besoins, nous devons convenir qu'un objet quelconque, rendu plus propre à satisfaire ces besoins par les soins de l'industrie manufacturière, possède plus de valeur que lorsqu'il était dans son état brut ou primitif. Une table a plus de valeur pour nous que le bois qui a été employé à la confectionner, parce qu'elle remplit un usage auquel le bois brut ne peut être propre. S'il y a augmentation de valeur, il doit nécessairement y avoir augmentation de production: or donc, l'industrie, qui augmente la valeur des choses en s'attachant à façonner les produits bruts, remplit

exactement le but de toute industrie, parce qu'elle tend à augmenter la masse des valeurs destinées à satisfaire des besoins ou à procurer des jouissances; elle est donc un principe actif de la production; et elle ne diffère dans son action productive de l'industrie première qu'en ce qu'elle n'augmente la masse des valeurs que par le perfectionnement des produits, au lieu que l'autre produit le même effet en augmentant leur nombre.

Cependant ces deux branches d'industrie dont l'une fournit les produits bruts et l'autre les façonne, et, en les perfectionnant, les rend plus propres à satisfaire nos besoins, peuvent-elles suffire à l'homme dans l'état de société? peuvent-elles surtout atteindre à elles seules le but principal de l'existence humaine, savoir le perfectionnement physique et moral? L'homme isolé et dénué de toutes relations sociales peut se borner dans ses besoins et ses jouissances, par les produits que lui fournit son propre travail et l'endroit de la terre qu'il habite; il peut posséder des moyens d'existence, mais il ne saura jamais étendre la carrière de ses jouissances, s'il ne connaît pas les produits de la nature des autres parties de la terre et ceux du travail de ses semblables, qui diffèrent de lui en ap-

titude et en connaissances acquises. L'homme civilisé, en un mot, ne peut se suffire à soi-même par les produits qu'il recueille sur la terre qu'il habite ou qu'il produit au moyen de son propre travail. Son intelligence le porte à cette conviction qu'il est autorisé à profiter et à jouir des valeurs qui se trouvent répandues dans toute la terre ; ses facultés morales et physiques le mettent à même de le faire. Dès qu'il est en société, il désire posséder, pour en jouir, les valeurs qui ont été produites par un travail ou sur un sol étranger; il se trouve très-souvent même dans des circonstances qui l'obligent d'avoir recours à ces valeurs pour se procurer les moyens d'existence. Son industrie s'attachera alors à le pourvoir des objets qu'il ne peut se procurer dans l'endroit qu'il habite; elle parcourra les contrées plus ou moins éloignées pour y rechercher de nouvelles valeurs ; et, en les fournissant aux besoins de l'homme, elle étendra la carrière de ces besoins, et sera d'autant plus active qu'elle aura de nouvelles jouissances à satisfaire. Tel est le but de la troisième branche d'industrie connue sous le nom *d'industrie commerciale.*

En transportant les produits des endroits où ils abondent, dans ceux où on en sent les besoins,

et en les fournissant aux hommes à mesure que ces besoins se font sentir, l'industrie commerciale agit-elle réellement comme un principe productif? Augmente-t-elle la masse des valeur? L'expérience journalière sert à nous convaincre qu'un produit quelconque a plus de valeurs là où il a été fourni par le commerce que dans l'endroit même où il a été produit; cette augmentation de valeurs est réelle et équivaut au moins aux soins et au travail qu'il aurait fallu employer pour se procurer soi-même la chose qui nous a été fournie par le commerce. Il suffit de remarquer ici cette action productive de ce genre d'industrie; les choses augmentant de valeur dès qu'elles sont fournies là où le besoin s'en fait sentir, on voit que le commerce est réellement un genre d'industrie dans l'acception que nous avons donnée à ce mot, parce qu'il tend à augmenter la masse des valeurs propres à satisfaire les besoins des hommes formant une société, et qu'il leur en fournit de nouvelles qu'ils n'auraient point possédées sans son secours. Nous verrons plus tard, en reconnaissant les principes de l'échange, quelle est l'influence du commerce sur la production, et de quelle manière il augmente

la masse des valeurs que les hommes peuvent posséder.

Toute industrie est donc productive, et tout homme qui s'adonne à une industrie quelconque est *producteur*. Voilà l'acception que nous donnerons au mot *producteur* toutes les fois que nous en ferons usage.

CHAPITRE VI.

DU FONDS ET DU CAPITAL.

Nous avons reconnu jusqu'à présent de quelle manière les forces productives de la nature et le travail de l'homme peuvent agir comme principes de la production ; il s'agit de reconnaître encore l'influence de ce *fonds* qui, comme nous l'avons fait voir plus haut, est indispensable pour mettre l'homme en état de travailler.

Dès que l'homme est en état de faire usage de son intelligence, il se convaincra facilement que, tant qu'il emploie tout son travail pour satisfaire ses besoins du moment, il ne pourra se procurer qu'une existence très-précaire ; et que s'il veut améliorer son sort, il doit travailler dans le but de pourvoir non-seulement aux besoins présens, mais à ceux qui peuvent se faire sentir dans la suite des temps. La prévoyance sera le premier résultat de ses facultés

morales; cette prévoyance le portera à employer plus de travail productif et à économiser sur les valeurs qu'il aura recueillies ou produites. La quantité plus ou moins grande de valeurs qu'il aura en réserve pour satisfaire des besoins à venir, formera ce *fonds* qui le met en état de travailler dans le but d'augmenter la masse des valeurs qu'il peut posséder, de s'adonner, en un mot, à une industrie quelconque.

Un *fonds est donc une accumulation de valeurs* due à l'esprit de prévoyance et d'économie propre à l'homme; c'est le troisième principe constituant de la production sans lequel elle ne pourrait avoir lieu, car l'homme qui recueille les fruits spontanés de la nature ne s'adonne pas encore à la production; ce n'est que lorsqu'il aura amassé une quantité suffisante de ces fruits pour pouvoir subsister pendant quelque temps, qu'il pourra mettre en usage ses facultés morales et physiques dans le but de produire des valeurs à l'aide des forces productives de la nature.

On pourrait envisager la terre abondant en valeurs propres à satisfaire les premiers besoins de l'homme, comme ce fonds primitif, principe constituant de la production. Mais puis-

qu'il ne suffit pas que les dons de la nature existent et soient à la portée de l'homme pour qu'ils forment déjà un fonds, le travail de l'homme étant indispensable pour les recueillir, puisqu'il faut en outre que l'esprit de prévoyance et d'économie le détermine à accumuler des valeurs, à se les réserver pour des besoins à venir avant qu'un *fonds* puisse se former, on ne peut donc qualifier de ce titre que cette accumulation de valeurs qui est due au travail et à l'économie humaine.

Un fonds de valeurs, envisagé comme principe actif de la production, a une influence différente sur la production suivant la destination qu'on lui donne. S'il est destiné à fournir des moyens d'existence au producteur, il n'exerce qu'une influence indirecte sur la production en entretenant les forces physiques de l'homme; s'il est employé de manière à augmenter la valeur des produits ou à produire de nouvelles valeurs, il agit d'une manière directe sur la production. Une provision de vivres, une habitation commode, des vêtemens adaptés aux saisons, des matériaux de chauffage et d'éclairage, des meubles et ustensiles de ménage possédés en quantité suffisante pour procurer au travailleur les moyens de satisfaire les besoins

et les commodités de la vie, forment un fonds qui n'agit sur la production qu'autant qu'il met l'homme en état de travailler dans le but d'augmenter la masse des valeurs. Son influence n'est point directe, car si l'homme qui le possède ne s'adonne à aucun genre d'industrie, ce fonds est nul pour la production; mais aussi puisque l'homme industrieux ne saurait s'adonner à la production, s'il ne possède un fonds de cette nature, on peut dire que son existence est indispensable pour la production, quoique son influence ne soit qu'indirecte.

Une certaine quantité de matières premières sur lesquelles l'industrie de l'homme doit s'exercer, les matériaux et les outils dont il a besoin pour exécuter son ouvrage, les moyens de pouvoir s'assurer le secours et le travail d'autrui, si le sien propre ne suffit pas à la production des objets qu'il veut fournir, forment un fonds destiné immédiatement à la production, lequel fonds n'aurait point été amassé si l'homme qui le possède n'avait eu en vue de s'adonner à l'industrie qu'il exerce. Ce fonds qui n'existe qu'à cause de l'industrie qu'il doit entretenir en activité, dont l'emploi donne lieu à de nouvelles valeurs ou au perfectionnement des valeurs déjà existantes, agit d'une manière très-directe

sur la production, car il amène immédiatement une augmentation de valeurs.

Cette différence d'influence d'un fonds de valeurs sur la production, suivant sa destination, nous autorise à distinguer deux espèces de fonds: l'un est immédiatement destiné à satisfaire des besoins, à procurer des moyens d'existence, l'autre à aider l'action productive des forces de la nature et du travail de l'homme; le premier étant adapté à nos besoins disparaît sans donner lieu à une nouvelle valeur, l'autre étant employé dans la production peut changer de forme, peut disparaître comme objet matériel sans perdre sa valeur, en donnant même par là naissance à une nouvelle valeur. Entretenir les forces physiques de l'homme et le mettre à même de travailler est le but unique du premier; donner au producteur les moyens d'augmenter la masse des valeurs par l'augmentation de leur nombre ou par leur perfectionnement, est le résultat de l'emploi du second; on pourrait nommer l'un *fonds nécessaire* ou *fonds primitif*, et celui-ci *fonds productif* ou en un mot *capital*.

Nous pouvons donc donner une définition très-simple du *capital*, qui joue un si grand rôle dans la science de l'Économie politique, en

disant : que le *capital est un fonds de valeurs destiné à produire de nouvelles valeurs.*

Mais de quelle manière remplit-il sa destination? En secondant le travail de l'homme dans les trois branches d'industrie. Car si c'est l'industrie seule qui peut donner lieu à de nouvelles valeurs, un capital ne saurait être employé d'une manière productive qu'à seconder les forces productives de la nature et les facultés humaines employées à recueillir ou à produire des produits bruts, à les façonner et à fournir tant les produits bruts que les objets confectionnés, là où leur besoin se fait sentir. Le capital est donc un principe actif de la production, tellement indispensable, que les trois branches d'industrie ne peuvent se développer parmi les hommes qu'en tant qu'ils possèdent déjà des capitaux préalablement amassés pour les faire mouvoir.

Une tribu de chasseurs ne saurait passer à l'état d'agriculteurs, sans avoir amassé préalablement un fonds de vivres qui la mette à même de travailler dans un autre but que celui de satisfaire aux besoins du moment, et un capital productif composé d'instrumens de labour, de semences, de bétail, etc. Les arts et métiers ne sauraient s'établir dans une société

sans qu'il y ait des capitaux amassés sous la forme de machines, d'outils et de valeurs disponibles, propres à récompenser et à entretenir le travail de l'ouvrier. Le commerce n'existe qu'en tant qu'il y a des capitaux disponibles, qui permettent d'acquérir les produits de ceux qui en possèdent en plus grande quantité que ne le demandent leurs besoins, pour les fournir à ceux qui en manquent.

CHAPITRE VII.

RÉSUMÉ DES PRINCIPES DE LA PRODUCTION

Les besoins de l'homme le forcent à rechercher les choses qui possèdent la propriété de les satisfaire. Cette propriété inhérente aux choses constitue leur *valeur* relativement à l'homme. C'est la possession de cette valeur en quantité correspondante aux besoins qui constitue le but de ses soins et de ses désirs. Pour l'atteindre, il recueille d'abord les valeurs que lui offre la nature spontanément; et lorsque celles-ci ne sont plus suffisantes, il est obligé d'employer tous ses soins pour en produire de nouvelles. La nature agit d'abord pour l'homme en lui fournissant des produits qui possèdent une valeur; mais ce n'est que lorsqu'il fait usage de ses facultés intellectuelles et de ses forces physiques qu'il peut s'approprier les dons de la nature, en augmenter la valeur, et en profiter; le résultat des forces productives de la nature

et de l'usage de ces facultés, ou l'action simultanée de la nature et du travail de l'homme dans le but de produire des valeurs, constitue la *production*. Les *forces productives de la nature et le travail industriel* de l'homme sont donc les deux principes actifs de la production; mais comme l'homme ne peut travailler sans avoir pardevers soi un *fonds* de moyens d'existence et de travail, il faut envisager ce fonds comme troisième principe de la production.

Ces trois principes de la production, que nous désignerons dorénavant du nom générique de *forces productives*, èxercent une influence réciproque les uns sur les autres. La nature, ou plutôt *la terre*, qui est pour l'homme le point central sur lequel l'action des forces productives de la nature se fait sentir pour lui et où il peut en profiter; la terre fournit des valeurs sans le concours du travail et des capitaux, mais l'homme ne saurait se les approprier et ne saurait retirer de la terre les produits qu'elle peut fournir sans employer son travail et le capital qu'il aura amassé. La terre peut nourrir l'homme dans cet état sauvage où il ne diffère en rien de la brute, mais dès qu'il commence à concevoir sa destinée et à mettre tous ses soins à pouvoir la remplir, la terre inculte est

insuffisante pour satisfaire ses besoins; c'est pourquoi les terres les plus riches des dons de la nature sont nulles pour l'homme civilisé, si son travail et ses capitaux ne s'attachent à les fertiliser et à en retirer les produits qu'elles sont capables de produire.

Le *travail*, qui a toujours le but de satisfaire des besoins présens ou à venir, qui s'attache à recueillir les dons de la nature, et qui donne naissance aux capitaux en produisant une plus grande quantité de valeurs qu'il n'en faut pour satisfaire les besoins du moment; le travail, dis-je, ne peut être actif sans les deux autres principes de la production. Il peut bien s'exercer quelquefois, et surtout dans l'état primitif de l'homme, sans le secours d'un capital; mais alors il n'aura pour but que la satisfaction des besoins du moment; mais dès qu'il prend le caractère de l'industrie, il ne peut agir qu'en tant qu'il ajoute aux forces productives de la nature des capitaux qui le secondent dans ses efforts.

Les *capitaux*, nés des valeurs créées par la nature ou produites par le travail de l'homme et amassés par lui, ne peuvent exister sans le concours des deux autres principes de la production. Ils peuvent cependant agir d'une manière

productive sans le concours simultané de tous les deux; car ils peuvent être employés séparément à entretenir l'activité industrieuse de l'homme sans s'attacher à la terre et à ses produits. Mais ils sont aussi indispensables pour rendre productif le travail de l'homme que pour entretenir et augmenter la fertilité de la terre et l'intensité de toutes les forces productives de la nature, dont l'homme peut profiter.

Les forces productives, sont donc pour l'homme les moyens de produire des valeurs, et par là d'assurer son existence. La production est donc la base primitive de son bien-être, parce qu'elle est le premier principe de l'abondance des valeurs. Voyons comment le fonds primitif des valeurs qui est fourni par la production peut devenir une source de richesse, au moyen des relations sociales de l'homme civilisé.

LIVRE SECOND.

DE L'ÉCHANGE.

CHAPITRE PREMIER.

PRINCIPES DE L'ÉCHANGE.

Ce n'est point ici le lieu de nous étendre sur les penchans et sur les motifs qui déterminent les hommes à se réunir en société; il suffit de remarquer que le but principal de toute société humaine est le bien-être des individus qui la composent. Ce bien-être, que l'homme isolé ne saurait atteindre, est une suite de la réunion des forces et des moyens que les hommes réunis en société peuvent employer pour se procurer tout ce qui peut servir à satisfaire des besoins. Les secours mutuels que les hommes s'accordent réciproquement sont donc le résultat et le but de l'état de société. Mais quelles sont les conditions à remplir pour pouvoir atteindre ce but? Peut-on jamais envisager la

société humaine comme une association de bienfaisance réciproque, dont les membres viennent gratuitement au-devant des besoins de leurs semblables, et font entre eux un partage égal des biens qu'ils peuvent posséder? Un tel état de chose, qui ne peut exister que dans la pensée, ne saurait s'accorder en outre avec le principe d'équité sur lequel sont fondées toutes les sociétés humaines. Ce principe, inné aux hommes, et qui les distingue éminemment des autres êtres organiques, est le garant de la sainteté de leurs droits primitifs; il ne permet point d'admettre l'existence d'une société dont les membres vivraient aux dépens les uns des autres, et où il n'y aurait que sacrifices d'un côté et avantages de l'autre. C'est lui qui, en faisant reconnaître aux hommes la nécessité d'une compensation mutuelle dans les secours qu'ils s'accordent réciproquement, détruit parmi eux jusqu'à l'idée du droit du plus fort et du droit d'exiger une assistance gratuite de celui qui possède un surplus de forces et de moyens, et introduit l'*échange* des uns et des autres comme base inébranlable de toute société. C'est pourquoi l'homme féroce, de même que tout autre animal, ravit à son prochain par la force ou par l'astuce le bien qu'il ne saurait attendre de

sa bienveillance, tandis que l'homme civilisé fait un accord avec son semblable, par lequel il lui *demande le bien qu'il désire posséder en lui offrant en échange un bien équivalent dont il peut avoir besoin*. C'est un accord de cette nature, c'est ce contrat énoncé dans des termes aussi simples, résultat nécessaire du principe d'équité, qui constitue l'échange. Elle est donc une suite de ce principe conservateur, car elle n'existe point là où le droit du plus fort est la loi suprême.

En suivant ce raisonnement, nous pouvons reconnaître aisément les conditions indispensables à l'existence de l'échange; car, si, lorsqu'il a lieu, il y a toujours un bien accordé d'une part en compensation d'un bien ou d'une valeur équivalente, il faut que ces biens, que ces valeurs soient préalablement possédés par les deux parties qui font entre elles un contrat d'échange. Ce même principe d'équité, qui est la base de l'échange, n'admet point comme légal l'échange d'une chose qui n'est point possédée par *droit de propriété*: c'est donc l'existence de ce droit qui forme la première condition indispensable à l'introduction et à l'existence de l'échange. Car si toutes les valeurs étaient communes à tous les hommes, s'ils avaient tous

le même droit d'en jouir, et que personne ne pût exclure de leur possession et de leur jouissance qui que ce fût, il n'y aurait pas d'échange, vu que tous auraient le même droit aux valeurs propres à satisfaire nos besoins. L'existence du droit de *propriété exclusive* est donc indispensable pour que l'échange puisse s'établir parmi les hommes.

Cependant parmi les biens et les valeurs que l'homme peut posséder, ou du moins adapter à ses besoins, il y en a qui ne sont point propres à être transmis à un autre, qui ne peuvent être ni cédés ni acquis. Les talens, les facultés intellectuelles, l'habileté à remplir une besogne, sont des biens, des valeurs réelles, que l'on ne peut cependant céder à personne avec droit de propriété, car il est impossible à l'homme de se désister de ces biens en faveur d'autrui. La lumière, la chaleur répandue dans l'atmosphère sont aussi des biens réels, des valeurs indispensables à notre existence, mais qui ne peuvent être cédés à personne, parce qu'ils ne sont pas propres à former une propriété exclusive de qui que ce soit. Ce raisonnement et ces exemples nous mènent à cette conviction, que les valeurs même les plus précieuses pour l'homme ne sont point susceptibles de devenir des objets

d'échange, si elles ne sont point transmissibles, si elles n'ont point la propriété de pouvoir passer par droit de propriété d'un homme à un autre. La seconde condition à l'échange est donc *la propriété inhérente aux choses de passer de mains en mains et d'être transmissibles avec le droit de propriété.* Il n'y a donc que les valeurs qui possèdent cette propriété qui peuvent devenir des objets d'échange.

Mais pour que l'échange puisse s'établir dans une société, il ne suffit pas que le droit de propriété y soit reconnu, que l'on y possède des valeurs transmissibles, il faut encore qu'il y ait parmi les hommes *diversité de valeurs,* ou d'objets d'échange. Si tous les individus qui composent une société étaient également pourvus de choses propres à satisfaire leurs besoins, si tous possédaient les mêmes valeurs, personne ne désirerait posséder ce qui appartient à autrui, étant suffisamment pourvu de choses nécessaires à son existence. Il faut donc nécessairement qu'il y ait diversité de choses échangeables, que les hommes possèdent des valeurs diverses, pour que l'échange puisse s'établir parmi eux. C'est cette *diversité* qui est la troisième condition indispensable à l'existence de tout échange.

CHAPITRE II.

PRINCIPES DE LA DIVERSITÉ DES CHOSES ÉCHANGEABLES.

La nature a disséminé sur toutes les parties du globe les premiers germes de cette diversité de produits qui forme l'une des bases principales de l'échange; elle a peuplé la terre et les eaux d'animaux utiles qui secondent le travail de l'homme, ou qui servent à satisfaire immédiatement ses besoins; en leur destinant des patries différentes, et en les attachant au climat qui les a vus naître, elle a diversifié la fertilité et les propriétés du sol d'un hémisphère à l'autre, de pays à pays, de localité à localité. Elle a enrichi les entrailles d'une terre stérile sur sa surface des dons inconnus dans les contrées fertiles et elle a doué l'homme, seul parmi tous les êtres organiques, des moyens de se pourvoir des produits d'un sol étranger, et de la faculté de les adapter à ses besoins. Ce sont donc les forces productives de la nature, si diverses sur

les différens points du globe, quant à leur intensité et quant aux produits qu'ils font naître, que l'on doit envisager comme le premier principe de cette diversité des valeurs échangeables, sans laquelle l'échange ne saurait exister.

Cependant, cette diversité des produits de la nature dans les divers pays, n'est point ce qui motive le premier échange qui s'établit parmi les hommes. Réunis d'abord en sociétés peu nombreuses, sur une terre peu étendue, et d'autant moins variée de produits divers, que l'industrie n'en a pu développer encore toutes les facultés productives; les membres des premières tribus de chasseurs, de pasteurs, et même d'agriculteurs, sont presque tous également pourvus des produits de la terre qu'ils habitent, et les denrées des contrées étrangères ne sont point encore à la portée de leurs moyens, pour qu'il puisse s'établir un échange de produits de peuple à peuple. Mais nous avons remarqué que les hommes se réunissent en société pour s'entre-aider, pour se procurer des secours mutuels, dans le but de satisfaire mieux leurs besoins; il faut donc qu'il y ait une diversité de moyens et de forces parmi les hommes, pour que cet échange de secours mutuels ou de travail puisse se faire; et, comme ce n'est point

tant le travail que les produits de ce travail qui sont des objets d'échange, il faut donc, si l'échange existe déjà dans une société primitive, qu'il y ait une diversité de produits du travail des membres de cette société, dont le principe soit inhérent à l'homme, et non pas à la terre qu'il habite. L'homme porte donc en soi le germe de cette diversité de produits échangeables qui le met à même de trafiquer, de faire un échange avec son prochain. La diversité des facultés morales et des forces physiques dont les hommes sont doués, constitue ce germe; et la différence qui existe entre les produits du travail des hommes, constitue le second principe de la diversité des choses échangeables.

La diversité des forces productives de la nature dans les diverses contrées de la terre d'une part, et la différence des talens, des capacités, et des forces physiques de l'homme de l'autre, sont donc les deux principes constituans de la diversité des choses échangeables indispensables à l'existence de l'échange.

Malgré cette diversité des produits de la nature qui se trouvent répandus dans tous les points du globe, la nature sauvage et inculte serait bien peu féconde en résultats satisfaisans sous ce rapport, si l'industrie humaine ne s'at-

tachait à développer et à augmenter ses forces productives. Aussi doit-on reconnaître que la diversité des produits fournis par les divers pays augmente en raison directe des progrès de l'industrie et de la civilisation; et l'on ne saurait se flatter de connaître tous les produits que la terre peut fournir sur tous les points du globe, tant que l'industrie humaine n'aura pas atteint son plus haut degré de perfectibilité; celui où elle aura non-seulement découvert, mais épuisé tous les dons de la nature dans quelque endroit de la terre qu'ils se trouvent, et où elle aura amené toutes les forces productives de la nature à leur plus haut degré d'intensité et d'action productive. Aussi faut-il reconnaître l'influence puissante que l'industrie exerce sur la diversité des produits fournis par la nature, et soutenir que si les forces productives de la nature, diverses sous divers climats, sont un principe constituant de la diversité de choses échangeables, cette diversité ne saurait s'augmenter qu'à l'aide de l'industrie humaine et des progrès de la civilisation.

La différence de talens, de capacité, et de forces de l'homme, ou, en un mot, la différence du travail humain, qui constitue le second principe de la diversité de choses échan-

geables, est ou innée à l'homme, ou un résultat de l'état de société; c'est cette dernière qu'il convient d'envisager sous le rapport de l'influence qu'elle exerce sur la production et sur l'échange.

CHAPITRE III.

DE LA DIVISION D'INDUSTRIE.

En envisageant la manière dont s'exerce l'industrie chez les peuples, dans les divers degrés de civilisation par lesquels ils peuvent passer, nous remarquons que les travailleurs sont occupés plus ou moins exclusivement d'un certain genre d'industrie, et s'adonnent chacun à une profession ou vocation, qui forme l'occupation principale de leur vie. Il y a dans chaque nation des hommes occupés de l'industrie première, des fabricans et des commerçans; il y a, dans chacune de ces trois branches principales d'industrie, des subdivisions plus ou moins nombreuses, des classes de travailleurs vouées à une certaine espèce d'industrie. Ceux, par exemple, qui fournissent des produits bruts sont, ou agriculteurs, ou pasteurs, ou pêcheurs, ou bien ouvriers des mines; les fabricans ont des vocations différentes, d'après les matières ouvrables auxquelles s'applique leur travail, et d'a-

près les objets d'utilité, d'agrément, ou de luxe qu'ils façonnent; les commerçans diffèrent entre eux d'après le genre des denrées qui constituent l'objet de leur commerce : on rencontre, en un mot, dans chaque société une diversité de métiers et de vocations, plus ou moins grande, d'après les moyens et les besoins du peuple.

En remontant à la source de cette diversité de vocation et d'industrie, on se convainc facilement qu'elle est le résultat nécessaire et immédiat de l'état de société. L'homme isolé, vivant uniquement dans l'état de famille, mais éloigné de toute relation avec ses semblables, est obligé de s'occuper de tous les travaux indispensables pour se pourvoir des moyens d'existence. Mais l'homme membre d'une société s'adonne exclusivement à un genre d'industrie, à celui auquel ses talens, ses capacités personnelles et les circonstances qui agissent sur lui le déterminent; car il est sûr qu'il trouvera dans la société dont il est membre quelqu'un qui aura besoin de son travail ou de ses produits, qu'il pourra les échanger contre les valeurs qu'il ne produit pas lui-même, et qui sont nécessaires à la satisfaction de ses besoins. C'est cette certitude d'échange, c'est l'échange, en un mot, qui détermine les hommes à s'adonner particuliè-

rement à un genre ou à une espèce d'industrie; mais comme l'échange n'existerait point s'il n'y avait pas diversité de produits du travail humain, il faut donc convenir que cette différence de vocation est indispensable à l'existence de l'échange. Cela nous autorise à soutenir que l'on ne peut point déterminer au juste ce qui a été le premier à s'établir parmi les hommes, de l'échange ou de la diversité de vocation et d'industrie, ce que l'on doit envisager comme cause ou comme effet; il convient plutôt de soutenir que la diversité de vocation et l'échange s'établissent simultanément dans les sociétés humaines; que l'une ne peut pas avoir lieu sans l'autre, et que toutes les deux sont un résultat immédiat de la réunion des hommes en société.

Cette différence de vocations et de métiers des hommes adonnés à la production est ce qu'on nomme en théorie *division du travail*, ou, d'après ce que nous avons posé en principe (chap. VI), *division d'industrie.*

Nous rencontrons chez les peuples parvenus à un certain degré de civilisation, trois genres de divisions d'industrie: la *première*, que nous nommerons *générale*, amène la distinction des producteurs en agriculteurs, manufacturiers et

commerçans, elle se rapporte aux trois branches principales d'industrie nationale; la *seconde*, que l'on pourrait appeler *spéciale*, est la division de chaque genre d'industrie en espèces. C'est ainsi, par exemple, que dans l'industrie *primitive* on doit distinguer la vocation du laboureur de celle de l'ouvrier des mines; dans l'industrie manufacturière, les métiers de forgerons de ceux de tisserands ou de menuisiers; dans le commerce, les marchands épiciers des marchands de draps, etc. La troisième division d'industrie, celle enfin que l'on devrait qualifier du titre de *division de besogne* ou de *travail* proprement dit, est celle qui s'établit dans les arts et métiers séparés, et qui consiste en ce que plusieurs ouvriers partagent entre eux les besognes qu'il faut remplir pour confectionner un même objet d'utilité et de commerce, chacun d'eux n'ayant qu'une espèce de travail à remplir, qui n'a point pour résultat la confection totale de l'objet fabriqué, et ce résultat n'ayant lieu que par la réunion de la besogne de tous les ouvriers qui sont occupés de son confectionnement. Telle est la division de besogne qui s'établit dans la plupart des manufactures et des ateliers, où l'on voit un plus ou moins grand nombre d'ouvriers occupés à produire

une seule espèce de marchandise, tous remplissant des besognes différentes.

La *première* de ces divisions d'industrie se rapporte à tout un peuple. Elle s'établit dès les premiers pas que la société fait dans la carrière de la civilisation, dès que l'échange commence à s'y introduire. Du moment que la terre devient la propriété exclusive d'une certaine quantité d'habitans, ceux qui en sont privés, et qui ne peuvent se procurer ses produits qu'au moyen de l'échange, sont obligés de se vouer à une occupation que n'exercent point les propriétaires des terres, pour pouvoir produire des valeurs que ceux-ci désireraient posséder, et pour lesquelles ils consentiraient à leur donner en échange des produits de leur sol. C'est ainsi que dans l'état primitif même des sociétés, dès que les peuples s'adonnent à la culture des terres, il s'établit des fabricans auprès des laboureurs, qui échangent avec eux les produits de leur industrie respective. Plus tard, lorsque les uns et les autres offrent une plus grande quantité de produits à l'échange, que, par l'institution des villes, ils s'éloignent davantage les uns des autres, qu'enfin les moyens de mieux satisfaire leurs besoins leur inspirent le désir de posséder des produits

étrangers, le troisième genre d'industrie vient s'établir parmi eux comme intermédiaire, et en concourant au bien-être des agriculteurs et des manufacturiers, il fait lui-même des progrès stimulés par la prospérité qu'il a fait naître.

La *seconde* espèce de division d'industrie, celle qui donne lieu à la distinction de diverses espèces d'industries, dans les trois genres principaux d'industrie nationale, s'établit parmi les hommes presque simultanément avec la première. Dès qu'il y a dans un pays des producteurs occupés à fournir des produits bruts à d'autres qui les façonnent, il doit nécessairement s'introduire dans chaque genre d'industrie une diversité de vocations et de métiers déterminée par la différence de talens et de capacités des producteurs et par les circonstances dans lesquelles ils se trouvent : c'est ainsi, par exemple, que les habitans des bords de la mer se vouent particulièrement à la pêche, tandis que les colons des plaines fertiles s'adonnent uniquement à l'agriculture; car les circonstances locales déterminent les uns et les autres à leurs occupations respectives. C'est ainsi que dans une commune où la propriété exclusive de la terre vient d'être introduite, les habitans qui n'en possèdent point choisissent des métiers par-

mi ceux dont les produits sont demandés, correspondans à leurs capacités; un homme robuste deviendra, par exemple, forgeron, tandis qu'un autre, moins apte à supporter une grande fatigue, se fera tisserand. Dans l'état plus avancé de civilisation, où la diversité de vocations est plus grande, les travailleurs peuvent d'autant plus facilement choisir une occupation qui réponde à leur capacité et à leurs désirs; l'éducation, la vogue et mille autres circonstances des temps et des lieux les déterminent en outre à une vocation plutôt qu'à une autre; de sorte qu'il serait difficile d'énumérer toutes les causes qui amènent cette division des genres d'industrie en espèces que nous voyons poussée à un degré d'autant plus haut que le peuple est plus riche et plus nombreux.

Cependant, en envisageant cette division dans les trois branches d'industrie, surtout par rapport à la question de savoir combien elle est admissible dans chacune et à quel point elle peut y être portée, nous remarquons, d'après ce qui existe dans tous les pays, que l'industrie manufacturière est celle de toutes qui est la plus susceptible de divisions en espèces de vocations diverses, que l'industrie première l'admet le moins de toutes, et que le commerce tient,

sous ce rapport, un milieu entre les deux autres.

Quoique la terre soit propre à fournir des produits diversifiés jusqu'à l'infini, l'on ne peut supposer dans l'industrie première une division en espèces d'occupations correspondante au nombre des divers produits qu'elle fournit. Tous les produits fournis ensuite de la culture du sol sont, à quelques exceptions près, l'objet d'une même espèce d'industrie, savoir, de l'agriculture; car, en exceptant les jardiniers, les vignerons, les planteurs de tabac, de cannes à sucre, de cotonniers, etc., on peut soutenir que toutes les autres productions végétales sont du ressort des laboureurs proprement dits; encore faut-il remarquer que la plupart des producteurs exceptés plus haut sont très-souvent confondus dans une même personne adonnée à la culture de la terre. Il n'y a que ces produits bruts qui ne sont pas dus à la culture de la surface de la terre comme les minéraux, les produits de la pêche, ou bien ceux qui demandent une étude particulière pour pouvoir être fournis par le producteur, tels que le bois des forêts en culture, dus à l'économie forestière, les fruits et les plantes rares que fournit le jardinier pépi-

niériste ou fleuriste; il n'y a que des produits de cette nature qui puissent devenir l'objet d'une espèce particulière de l'industrie première. Le nourrissage des animaux domestiques peut, dans l'état primitif des sociétés, constituer une occupation distincte de l'agriculture proprement dite; mais cette distinction disparaît, ou du moins devient moins sensible à mesure que l'agriculture fait des progrès; car ces progrès même dépendent nécessairement de la réunion de ces deux espèces d'occupations, si différentes quant aux produits qu'elles fournissent. Ce n'est que dans un état peu avancé de culture, ou dans les grandes propriétés foncières, que le nourrissage des bestiaux peut former l'occupation exclusive d'un travailleur.

Quelle différence sous ce rapport dans l'industrie manufacturière! Non-seulement elle est divisée en espèces d'industries d'après les produits bruts qu'elle s'occupe à façonner; mais presque chaque produit brut donne lieu à une plus ou moins grande quantité de métiers, qui forment l'occupation exclusive d'une espèce d'ouvriers. Combien d'arts et de métiers différens sont occupés, par exemple, du façonnement des métaux, dubois, du coton, etc.! On serait presque tenté de soutenir que ce

genre d'industrie peut être subdivisé non-seulement en raison des divers produits bruts qu'il façonne, mais en raison des produits fabriqués qu'il fournit aux besoins et aux jouissances de l'homme. Le commerce suit de près les progrès des deux autres genres d'industrie; il peut être subdivisé d'après les produits qu'il peut acheter et fournir; mais cette division dépend de l'état de la civilisation d'un peuple; elle peut être poussée très-loin si le commerçant, qui ne s'occupe que de l'achat et de la vente d'un seul produit, est sûr de pouvoir subsister de son trafic; il achètera et vendra plusieurs marchandises différentes s'il n'est pas sûr que le trafic d'une seule lui assure une existence indépendante. Le cas est le même pour les arts et métiers; ils se subdivisent d'autant plus, qu'il y a plus de certitude que la fabrication d'une seule espèce de produit peut fournir de quoi vivre à son producteur. Nous verrons plus tard quelles sont les causes qui retardent ou qui accélèrent les progrès de cette espèce de division d'industrie; il suffit de remarquer ici que l'industrie manufacturière et commerciale est beaucoup plus susceptible de cette division que l'agriculture.

Mais quelles en sont les raisons? La nature

des choses résout cette question. L'industrie première n'est susceptible de division en espèces que suivant le nombre des produits qui ne peuvent être dus à l'agriculture exclusivement, parce qu'ils se trouvent autre part que sur la surface de la terre, ou qu'ils demandent une étude particulière pour pouvoir être produits. L'agriculture proprement dite, qui fournit tant de produits divers dus toujours à la culture du sol, au semis, à la récolte, ou, en un mot, aux mêmes espèces d'occupations, l'agriculture n'est point susceptible d'une stricte division d'occupation parmi les ouvriers qui y sont voués; car le temps de la production des produits agricoles est trop long et trop invariablement marqué par la nature elle-même, pour qu'un ouvrier puisse s'occuper exclusivement d'une seule espèce de besogne, qui ne revient, par exemple, qu'une *fois* dans tout l'espace de temps nécessaire pour faire naître et fournir au marché un produit agricole. Un ouvrier, par exemple, ne saurait être exclusivement semeur de blé, vu que cette occupation ne revient que deux fois dans l'espace d'une année; encore ne peut-elle être exercée que pendant peu de temps dans les époques où la nature de l'industrie l'exige. C'est donc la nature même qui s'oppose à ce que la seconde

division d'industrie puisse y être poussée à un degré approchant du moins de celui qu'elle atteint dans l'industrie manufacturière ou commerçante.

Cette espèce de division peut être appliquée au travail purement intellectuel; elle est même aussi importante qu'indispensable dans le vaste champ des connaissances humaines. De même que l'on ne peut supposer qu'un homme soit capable d'exercer tous les métiers avec la même habileté, de même un génie même supérieur ne peut s'adonner à toutes les sciences. Les progrès faits dans la carrière de l'entendement humain sont dus à cette division de vocations scientifiques par laquelle un savant s'applique exclusivement à une seule branche des connaissances humaines, et la choisit pour l'objet unique de ses méditations. Mais il y a cette grande différence entre l'industrie et les sciences, que l'on peut exceller dans un métier sans avoir aucune connaissance des autres espèces d'industrie, tandis que les connaissances humaines sont tellement liées entre elles, que l'on ne peut s'adonner avec succès à une science particulière sans connaître au moins les rapports qui existent entre elles et toutes les autres. Aussi doit-on envisager comme la marque

la plus certaine du perfectionnement intellectuel auquel nous sommes déjà parvenus cette méthode d'enseignement généralement répandue, qui fait connaître aux adeptes les rapports qui existent entre toutes les sciences, et qui, en leur permettant d'embrasser d'un coup d'œil judicieux l'ensemble des connaissances humaines, les met à même de choisir celle qui convient à leurs talens et à leurs désirs, et de se vouer particulièrement à son perfectionnement sans jamais perdre de vue ses liaisons avec les autres branches des connaissances humaines. On pourrait même dire que tous les hommes adonnés particulièrement à une science ne sont que des travailleurs intellectuels, lesquels ont divisé entre eux les différentes espèces d'occupations, qui sont toutes également indispensables pour donner un seul résultat, savoir, le progrès des lumières et de la civilisation.

La *troisième* espèce de division d'industrie est celle qui se fait dans l'intérieur même des ateliers, et qui consiste en ce que chaque ouvrier de manufacture a une besogne à part à remplir dont il s'occupe exclusivement, qui ne donne point de produit par elle-même, mais qui est indispensable pour confectionner le produit

que la manufacture ou l'atelier est occupé de fournir : telles sont, par exemple, les besognes du fileur, du foulon, du cardeur de draps, etc.; dans une manufacture de cette espèce de marchandises, qui, à elles-mêmes, ne sont point suffisantes pour confectionner le drap, mais qui sont aussi indispensables pour le faire produire, que celle de l'ouvrier qui manie la navette sur le métier, et qui confectionne l'étoffe. Cette division d'industrie, que l'on doit qualifier du titre de *division de travail* ou de *besogne* proprement dite, s'établit du moment qu'il y a des capitaux destinés à établir des manufactures et des chefs d'ateliers qui font toutes les avances nécessaires pour faire travailler des ouvriers, et qui peuvent, au moyen de leurs fonds, attendre la rentrée des frais employés à confectionner les produits qu'ils fournissent à l'échange.

Cette division du travail est surtout propre à l'industrie manufacturière ; c'est là qu'elle peut être établie une fois pour toutes, c'est-à-dire que par suite de l'introduction de cette division dans un atelier, un ouvrier a une même besogne à remplir tant qu'il travaille dans l'atelier et que cette besogne est l'occupation principale de sa vie ; elle peut aussi être appliquée

avec avantage à des occupations partielles, et alors il n'est pas nécessaire qu'elle occupe exclusivement et toujours le même ouvrier de la même besogne : c'est pour cela qu'on peut distinguer la division du travail en permanente et en passagère; la première a surtout lieu dans l'industrie manufacturière, la seconde est applicable à tous les genres d'industrie.

Dans une manufacture de draps où les ouvriers sont distingués une fois pour toutes, d'après l'espèce de besogne qui leur est assignée, la division de travail est permanente. Un fileur file la laine pendant tout l'espace de temps qu'il travaille dans cette manufacture; il acquiert même une habileté dans cette besogne, et est à même de la remplir mieux que ne le ferait le cardeur de drap plus apte à le carder que le fileur de laine. Tous ces deux ouvriers font un métier à part de leurs occupations respectives, et la division de travail établie dans la manufacture de drap est permanente parce qu'elle crée autant de métiers ou de vocations diverses qu'il y a de besognes différentes nécessaires à la confection du drap.

Un charpentier, occupé d'une bâtisse, distribue parmi ses ouvriers les différentes besognes de cette construction; les uns équarrissent le

bois pour le rendre propre aux constructions; les autres le scient dans les dimensions nécessaires; chacun d'eux, en un mot, a une besogne différente indispensable à la confection totale du bâtiment qu'ils construisent; mais ils sont tous occupés d'un même métier; ils sont tous charpentiers, et la besogne qu'ils font exclusivement pendant l'espace d'une journée ou d'un temps plus ou moins long ne constitue point l'occupation exclusive de leur vie; ils changent de besogne d'après ce qu'exige le genre de travail qu'ils exercent. Il y a division de travail parmi ces ouvriers de même que parmi ceux de la manufacture de drap; mais cette division n'est que *passagère;* elle change de temps à autre; elle change même quant à la besogne distribuée aux ouvriers. La première (*permanente*) s'établit surtout dans les manufactures, beaucoup moins dans le commerce, et presque jamais dans l'agriculture proprement dite; l'autre (*passagère*), au contraire, peut être appliquée à tous les trois genres d'industrie et y donner les mêmes résultats.

On doit encore remarquer que cette division partielle de travail peut se faire, quand même les ouvriers sont occupés d'une même besogne. Des maçons, par exemple, occupés à faire pas-

ser de mains en mains des briques à un échafaudage supérieur, font tous la même besogne, et pourtant il existe parmi eux une espèce de division de travail, qui consiste en ce que chacun d'eux fait passer la brique par un espace donné, et que tous ensemble la font parvenir beaucoup plus promptement à l'endroit marqué, qu'ils ne le feraient si chacun d'eux portait sa brique séparément jusqu'à l'échafaudage supérieur.

Cependant, quoique l'industrie manufacturière soit plus que toutes les autres susceptible d'une division de travail permanente, on ne peut point affirmer que cette division puisse être également adaptée à toutes les espèces de métiers. Il y a trois raisons qui empêchent qu'elle s'établisse avec une facilité et une extension égale dans tous les métiers, savoir : 1° l'impossibilité de réunir dans un même endroit tous les ouvriers qui peuvent s'occuper du façonnement d'un même produit brut ; 2° celle de pouvoir les occuper toujours d'une même besogne ; 3° la difficulté de manier la matière première.

Pour qu'une division de travail intérieure et permanente puisse s'établir dans un métier, il faut que les travailleurs puissent être assez près

les uns des autres pour pouvoir se faire passer le produit qu'ils confectionnent, depuis celui des ouvriers qui commence son façonnement jusqu'à celui qui l'achève. C'est ainsi que cette division de travail ne saurait s'établir dans une manufacture de drap, si l'on ne pouvait réunir, ou rapprocher du moins, les ouvriers qui filent la laine de ceux qui tissent l'étoffe, qui la font passer sous les foulons, qui cardent le drap, etc. Il n'est point nécessaire, il est vrai, que toutes les besognes indispensables à la confection d'un produit manufacturé se fassent dans un même endroit, et cela est même le plus souvent impossible; mais il faut du moins qu'il puisse se faire assez de besognes diverses dans un même endroit pour que cette division de travail puisse s'établir parmi les ouvriers. Mais ce qui influe encore davantage et plus communément sur la difficulté d'introduire une division permanente de travail dans beaucoup de métiers, c'est l'impossibilité d'occuper toujours le même ouvrier de la même besogne; et c'est la véritable raison pour laquelle cette espèce de division ne s'établit que dans les manufactures qui fournissent une très-grande quantité d'un même produit, et qu'il est plus difficile de l'introduire dans les métiers isolés.

Supposons, par exemple, une grande manufacture de montres, où l'on n'en fait qu'une seule espèce en très-grande quantité; il peut se faire alors que le confectionnement des différentes parties d'une montre soit distribué parmi plusieurs ouvriers, dont aucun ne sera réellement horloger, mais qui tous concourront au confectionnement d'une montre. Un horloger au contraire, qui fait différentes espèces de montres et d'horloges, qui répare celles qui sont dérangées, introduira de temps à autre une division partielle de travail parmi ses ouvriers; mais il ne pourra pas les occuper toujours d'une seule espèce de besogne qui constitue un autre métier que celui d'horloger. Le même cas a lieu dans tous les métiers qui fabriquent des produits divers, quoique façonnés d'un même produit brut; et c'est pourquoi la division permanente de travail ne s'introduit réellement que là où l'on ne confectionne qu'une même espèce de produit manufacturé. C'est pour cette raison aussi qu'il ne peut point y avoir de division de travail permanente parmi les charpentiers et les maçons; car un ouvrier de ces métiers ne saurait trouver de quoi s'occuper toujours en ne faisant qu'une même espèce de besogne, comme un maçon, par exemple, qui ne con-

struirait que des colonnes ou que des voûtes; car il est impossible qu'il trouve de quoi s'occuper toujours en ne faisant que cette espèce de besogne. La troisième raison enfin qui empêche cette division de travail de s'introduire dans beaucoup de métiers, c'est la difficulté de manier la matière première que l'on emploie, ou de la réunir dans un même endroit en quantité suffisante pour que beaucoup d'ouvriers puissent s'occuper de la fabrication d'un même produit. Le verre, par exemple, envisagé comme matière ouvrable, ne peut pas devenir l'objet d'une division de travail telle que les métaux, le cuir, le lin, etc., vu la difficulté de manier le verre, de le façonner, et de lui faire changer de forme. Les matériaux de bâtisse et de construction employés une fois à leur destination ne sont point transportables d'un endroit à un autre comme objet fabriqué, c'est-à-dire comme bâtiment; c'est pourquoi il est impossible de pouvoir réunir dans un même endroit une quantité suffisante de ces matériaux pour que la division de travail puisse s'établir parmi tous les ouvriers de bâtimens occupés de leurs métiers dans une contrée donnée.

CHAPITRE IV.

DES EFFETS DE LA DIVISION D'INDUSTRIE.

Après avoir reconnu les divers genres et espèces de divisions d'industrie, nous devons nous arrêter à en reconnaître les effets ; cela nous ramènera à l'échange, objet principal de notre investigation dans cette partie de notre théorie.

Nous avons dit qu'il faut qu'il y ait diversité de choses échangeables pour que l'échange puisse s'établir, et nous avons avancé que la division d'industrie est une cause principale de l'augmentation de cette diversité, quant aux produits du travail de l'homme. Les besoins des hommes sont de nature à s'augmenter et à se multiplier, au fur et à mesure qu'il y a plus de moyens de les satisfaire. Comme l'échange, en donnant aux hommes les moyens de jouir du travail et des produits d'autrui, stimule ces besoins, et par-là les multiplie et les augmente, il doit nécessairement résulter de l'introduction de l'échange une tendance générale à produire

une plus grande masse de produits, correspondante aux besoins qui s'accroissent de jour en jour. C'est précisément cette augmentation toujours croissante de produits, qui est une suite de la division d'industrie. Les deux effets principaux de cette division sont donc :

1° *La diversité des choses échangeables ;*

2° *L'augmentation des produits.*

La nature détermine elle-même la grande diversité des produits de la surface de la terre, de son sein, et des eaux, sous les divers climats, et d'après les propriétés plus ou moins exclusives du sol ; mais c'est aux hommes à rechercher et à découvrir les dons de la nature, c'est leur industrie qui leur sert de guide dans leurs investigations pour reconnaître les propriétés du sol à des localités différentes et les produits divers des forces productives de la nature. La division d'industrie est précisément la voie par laquelle les hommes parviennent à reconnaître les propriétés diverses des forces productives de la nature et de leurs produits ; c'est elle qui en dirigeant leur attention sur un seul objet, en les déterminant à une vocation exclusive, les mène à des découvertes utiles, et leur facilite les moyens d'arracher des secrets à la nature. Aussi peut-on soutenir avec raison

que la division d'industrie influe puissamment sur l'augmentation de la diversité des choses échangeables dues aux forces productives de la nature. Et en effet l'agriculteur, uniquement occupé de la culture de son sol, découvre en lui des propriétés particulières qui auraient échappé à une attention moins suivie et moins exclusive. La découverte de tant de propriétés exclusives des diverses contrées de la terre et des localités dans les pays; la connaissance, par exemple, des propriétés du sol à produire un vin d'une qualité supérieure, sont dues aux soins des agriculteurs uniquement occupés à reconnaître les facultés productives de leurs terrains, et à en profiter. Les propriétés inhérentes, dans beaucoup de produits spontanés de la nature, n'ont pu être découvertes et appréciées que par suite de cette division d'industrie qui, en assignant une vocation ou un métier à part à un travailleur, le déterminait et l'obligeait à rechercher dans ces produits des propriétés dont il pût profiter pour varier ses productions et pour les améliorer. C'est ainsi que nous rencontrons dans tous les arts d'utilité des produits de la nature employés avec avantage à la fabrication, soit comme produit brut, soit comme moyen de production, dont

la connaissance n'est due qu'à la division de l'industrie, qui a attaché exclusivement l'attention du producteur à l'objet de son industrie; car on ne peut pas dire que ce résultat soit dû, dans le principe, à l'investigation des savans et aux progrès qu'ils ont fait faire aux sciences, quoique, dans les pays parvenus à un certain degré de civilisation, beaucoup de découvertes utiles dans le vaste champ de la nature, et par-là l'augmentation de la diversité des produits qu'elle fournit, soient dues réellement aux progrès des sciences. Mais c'est précisément ici qu'il faut encore reconnaître l'influence salutaire de la division du travail intellectuel; car les sciences en général ne peuvent faire de véritables progrès qu'autant qu'il y a des travailleurs intellectuels qui leur sont exclusivement voués, et qui fixent leur attention uniquement sur tout ce qui a rapport à la science qui est l'objet principal de leurs méditations. Cela se rapporte surtout aux sciences qui s'attachent particulièrement à reconnaître les forces productives de la nature et les propriétés qui leur sont inhérentes, ainsi qu'aux produits qu'elles font naître, comme la chimie, la physique, la minéralogie, la zoologie, etc., et l'on peut affirmer que ce n'est qu'à l'époque à laquelle ces sciences

ont exclusivement occupé des génies supérieurs, que l'on a ressenti leur influence salutaire sur la découverte des secrets de la nature, et sur l'augmentation de la diversité des produits qu'elle peut fournir à l'échange.

En ajoutant à tout cela les produits spontanés de la nature que le commerce nous a fournis des régions incultes et lointaines, et qui n'auraient point été connus sans son intermédiaire, on doit convenir que, si la nature détermine elle-même la grande diversité des produits de ses forces productives, la division d'industrie augmente considérablement cette diversité par la direction qu'elle donne à l'attention et au travail de l'homme.

Cette influence de la division d'industrie sur l'augmentation de la diversité des choses échangeables, toute importante qu'elle est, n'est qu'indirecte, parce que c'est la nature elle-même qui la détermine, et la division d'industrie aide à la découvrir et à en profiter. Mais cette division a aussi une influence directe sur la diversité des choses échangeables, en l'envisageant comme une cause principale de cette immense diversité des produits que le travail de l'homme peut fournir. Car en effet, quelque grande que soit la différence des temps

et des forces morales et physiques parmi les hommes, elle ne saurait se développer et agir pour le bien de l'humanité, sans l'existence de cette division d'industrie qui assigne une vocation, un métier à part à chaque travailleur.

Les hommes portent en eux le germe d'une aptitude particulière à une espèce de vocation; mais ce germe périt en quelque sorte, et est perdu pour l'individu et pour la société, si des circonstances favorables n'amènent et ne déterminent son développement. C'est la division de travail, résultat de la sociabilité, qui amène ces circonstances favorables; c'est elle qui fait germer ces talens et ces facultés exclusives que la nature a distribués aux hommes; c'est elle qui fait éclore tant de génies qui seraient restés enfouis et condamnés à une inertie totale sans l'impulsion qu'elle leur donne; c'est donc cette division, et notamment ses deux premiers genres, savoir la division générale des trois branches d'industrie, et celle qui les subdivise en espèces, qui est une cause principale de la diversité des produits dus au travail de l'homme; tant parce que sans elle cette diversité n'aurait point lieu, que parce qu'elle l'augmente à mesure qu'elle fait elle-même des progrès. Car en effet plus il y a d'espèces de

vocations et de métiers particuliers introduits dans une nation, plus il y a, non-seulement de produits divers, mais plus encore les différens travailleurs s'efforcent de varier les produits de leur industrie, pour s'assurer une part plus lucrative dans les bénéfices généraux de l'échange. Nous devons remarquer encore que ce premier effet, si important pour l'échange, ne peut jamais être dû au troisième genre de division d'industrie, à cette division de besogne qui n'assigne qu'une espèce d'occupation partielle à chaque ouvrier; car, comme elle ne s'établit que là où on n'est occupé que de la confection d'une espèce de produit, on ne peut soutenir qu'une plus grande diversité de choses échangeables en puisse être le résultat.

Mais cette division de besogne qui influe si peu sur l'augmentation de la diversité des choses échangeables, exerce une influence très-puissante sur l'*augmentation de la masse des produits*, second résultat important de la division d'industrie.

Une augmentation de quantité des produits est toujours relative ou à une quantité préalablement existante ou aux forces productives et au temps employé à la production de deux quantités données dont l'une surpasse l'autre.

C'est sous ces rapports que l'on doit envisager l'augmentation de la masse des produits dus à la division de l'industrie; car il est prouvé par l'expérience qu'il y a une plus grande quantité de produits dans un pays quelconque après l'introduction de cette division qu'avant qu'elle y ait été introduite, et ce résultat est dû à ce que lors de l'existence de la division de l'industrie on produit avec les mêmes forces productives, et dans le même espace de temps une plus grande quantité de produits que lorsqu'elle n'existe pas. D'après cela, nous pouvons poser de la manière suivante le problème qui nous reste à démontrer : *La division d'industrie met les producteurs à même de produire, avec les mêmes forces productives et dans le même espace de temps, une plus grande quantité de produits qu'ils ne peuvent le faire sans elle.*

Supposons qu'un homme vit éloigné de toute société et est obligé de satisfaire par son propre travail à tous ses besoins; il cultivera son champ, moudra son blé, confectionnera ses vêtemens et ses outils; il construira et réparera sa demeure, etc; tout son temps sera employé alors à lui procurer des moyens d'existence, à satisfaire ses premiers besoins; en le supposant encore chef d'une famille dans laquelle il est le

seul en état de travailler, il arrivera que tout son temps et toutes ses forces morales et physiques ne sauront suffire à ses besoins personnels et à ceux de sa famille. Prenons au contraire un artisan quelconque membre d'une société où la division de travail est établie, et supposons qu'il ait une famille aussi nombreuse que celle de l'autre, qu'il soit seul en état de travailler pour elle, mais qu'il exerce une seule des nombreuses besognes que l'autre est obligé de remplir, par exemple celle de tisserand : nous verrons, supposant l'existence des circonstances favorables à son travail et à l'échange de ses produits, que non-seulement il sera en état de suffire aux besoins de sa famille, mais qu'avec de l'économie il pourra mettre de côté une certaine partie de la valeur de ses produits pour en former un capital. Ce résultat prouvé par l'expérience ne peut être dû qu'à ce que ce second travailleur produit, dans le même espace de temps et avec le même travail, une plus grande valeur que le premier.

Mais quelles sont les raisons de cette différence dans la valeur des produits de ces deux travailleurs s'ils emploient le même espace de temps et le même degré de fatigue à leurs productions? Le premier, tour à tour laboureur

et artisan, quittera consécutivement ses métiers pour son champ, et son champ pour ses métiers; obligé à faire encore plusieurs besognes différentes, il changera d'occupations d'après les circonstances qui l'y détermineront, et en dernier résultat il *perdra un temps* infini à passer d'une besogne à l'autre, tandis que le second travailleur, uniquement occupé à tisser sa toile, sera à sa besogne tout le temps qu'il faut mettre au travail, et aura fait plus d'ouvrage dans le même espace de temps que l'autre, pour la raison très-simple qu'il aura utilement employé tout le temps que celui-ci a perdu en passant d'une besogne à une autre. Le premier travailleur, en outre obligé de faire plusieurs métiers, sera peu capable de les remplir tous avec la même *dextérité;* au contraire, plus il fera de besognes différentes, moins il sera apte à en remplir une avec ce degré de perfection et de dextérité que la grande habitude et l'exercice peuvent seuls assurer à l'ouvrier, tandis que le second, uniquement occupé à manier la navette, remplira son métier de tisserand avec toute l'habileté et tout le perfectionnement de travail dont il est capable.

Si donc le second travailleur produit une plus grande valeur que le premier, c'est que :

1° par suite de la division d'industrie, qui ne lui a assigné que le métier de tisserand pour l'occupation exclusive de sa vie, il *économise et emploie utilement tout le temps* qu'il perdrait à passer d'une besogne à une autre, comme le fait le premier travailleur occupé de plusieurs métiers différens, et que 2° n'étant occupé que d'une seule espèce de travail, il acquiert une *dextérité et une habileté* à la remplir, résultant de ce qu'il n'attache toute son attention, et qu'il n'exerce ses forces physiques qu'à une même besogne; habileté que ne peut acquérir un travailleur qui est obligé de partager son attention entre plusieurs métiers, et d'employer ses forces physiques consécutivement à des occupations différentes.

Malgré le don de perfectibilité propre à l'homme, il ne lui est point donné de pouvoir parvenir à un degré de perfectionnement dans beaucoup de vocations ou de métiers différens. Les facultés morales, ainsi que les forces physiques, ne se perfectionnent et ne parviennent à acquérir un certain degré d'aptitude qu'autant qu'elles sont dirigées plus ou moins exclusivement vers un seul objet, et qu'elles s'exercent à un emploi plus ou moins circonscrit. Les forces physiques surtout ne peuvent at-

teindre un certain degré d'habileté et de dextérité qu'en répétant souvent une même besogne; elles perdent même de la faculté qu'elles possèdent d'être perfectibles lorsqu'elles sont employées à beaucoup d'occupations différentes ; et comme la division d'industrie dispense les hommes de s'adonner à plusieurs occupations différentes, et qu'elle leur assigne une besogne plus ou moins simple pour l'occupation exclusive de leur vie, elle les met à même de perfectionner leurs forces physiques, et d'acquérir ce degré de dextérité et d'habileté qui ne peut être dû qu'à ce que l'on remplit toujours la même besogne. La division de travail doit donc être envisagée comme une cause principale du perfectionnement du travail; et comme un travail perfectionné donne lieu à une plus grande valeur qu'un travail exécuté par des ouvriers inattentifs et inhabiles, parce que l'ouvrage qu'il exécute est mieux fait, c'est-à-dire d'une qualité et par là d'une valeur supérieure à l'autre, et parce qu'il fait dans le même espace de temps une plus grande quantité de produits : il s'ensuit que la division de l'industrie est, en dernière analyse, une cause principale de l'augmentation des valeurs produites à forces égales et dans un même espace

de temps par une nation civilisée, comparativement à ce que peut produire un peuple peu avancé en civilisation.

Cette augmentation de la masse et de la valeur des produits, due à l'épargne de temps et à une plus grande aptitude du travailleur, résulte de tous les trois genres de divisions d'industrie, tant de chacune en particulier que de tous les trois, agissant collectivement sur l'augmentation de la masse des produits d'une nation. Lorsque l'industrie première est strictement séparée des deux autres, et que l'agriculteur, l'ouvrier des mines, et tous les autres travailleurs dans ce genre d'industrie, ne sont uniquement occupés que de recueillir les dons de la nature, ou de faire venir des produits bruts au moyen de l'emploi des forces productives de la nature, alors ils peuvent vouer tout leur temps à leurs productions respectives, et acquérir une plus grande aptitude à remplir leurs besognes, et par là fournir une plus grande masse de produits, que s'ils étaient obligés de distraire leur temps, leur attention, et leur travail mécanique, de la production des produits bruts à leur fabrication ou à leur trafic. Un agriculteur, par exemple, qui ne peut point vendre son blé sur les lieux mêmes de sa pro-

duction, est obligé de perdre un temps infini à chercher des acheteurs, à transporter son blé au marché, à prendre connaissance de toutes les circonstances commerciales qui peuvent influer sur la vente de sa marchandise; temps précieux qu'il aurait employé beaucoup plus avantageusement à des travaux de culture, et dont la perte occasione une diminution de forces productives, et par là de produits mêmes. On pourrait croire qu'il n'y a point de perte de temps réelle ni de diminution de produits, puisqu'il faut toujours que le blé de l'agriculteur arrive au marché, et qu'il est indifférent pour l'industrie en général si c'est le marchand ou l'agriculteur qui l'y fait venir et qui le vend; mais il faut observer que si le blé est acheté sur les lieux de sa production par le marchand, alors il y a non-seulement épargne de temps pour le cultivateur, qui n'est plus obligé de trafiquer de son blé, et qui peut employer à des travaux de culture le temps qu'il aurait perdu; mais il n'y a aucune perte de temps, vu que le marchand, uniquement occupé de son négoce, connaît toutes les circonstances commerciales, et est plus ou moins assuré du débit de sa marchandise; au lieu que le cultivateur, peu versé dans les opérations de commerce, perd

du temps à acquérir des connaissances, ou, ce qui revient au même, cette aptitude au commerce que le marchand possède déjà. Il y a donc augmentation de valeurs des deux parts, lorsque le cultivateur ne fait que produire son blé et ne se mêle pas de son trafic, et que le marchand ne s'occupe que de son commerce; car le laboureur emploie tout son temps aux travaux de culture, et le commerçant épargne pour l'industrie le temps que l'autre aurait perdu à acquérir une aptitude au commerce, que lui-même possède déjà.

Ces résultats sont les mêmes dans les deux autres genres de divisions d'industrie; car toutes les fois qu'un même travailleur fait plusieurs besognes différentes dans lesquelles il y a changement de lieux, d'outils, ou, ce qui est pis encore, de matière ouvrable, alors il y a toujours perte de temps, et moins d'habileté et d'aptitude au travail ; par là il y a nécessairement moins de valeurs produites, que si le travailleur ne s'était occupé que d'une seule besogne qui ne nécessite ni changement de lieux et d'outils, ni surtout de matière ouvrable. C'est pour cette raison aussi que ce troisième genre de division d'industrie, savoir, cette division de besogne qui n'assigne à un ouvrier

qu'une seule partie de l'ouvrage nécessaire pour confectionner un produit, est le plus fécond en résultats, c'est-à-dire donne une plus grande masse de produits, comparativement au temps et aux forces employées; car c'est dans les manufactures occupées de la production d'une espèce de produit, que l'on remarque la plus grande épargne de temps, et le plus grand degré d'aptitude de l'ouvrier réduit à ne faire qu'une besogne très-simple, qui n'est pas même pour la plupart susceptible d'occuper toutes ses forces morales et physiques. C'est là que nous voyons des travailleurs exécuter leur travail toujours dans le même lieu, toujours avec le même outil, et toujours avec la même espèce de matière ouvrable brute, ou plus ou moins ouvrée; c'est aussi là que l'on est à même d'apprécier l'effet de la division du travail sur l'augmentation de la masse des produits, en voyant naître sous nos yeux les résultats dus aux besognes combinées d'un certain nombre d'ouvriers, et dont souvent nous aurions employé plusieurs jours à suivre la marche productive, si un ouvrier isolé était occupé de le confectionner en entier.

Mais c'est aussi dans ce genre de division d'industrie, si important pour l'augmentation

des produits à laquelle il donne lieu, que la division du travail peut être poussée à un tel point que les avantages qu'elle procure commencent à être contre-balancés par une influence préjudiciable au perfectionnement moral et au bien-être physique de l'ouvrier. Au *perfectionnement moral;* ce qui arrive lorsque l'ouvrier de manufacture reçoit en partage, comme occupation exclusive de toute sa vie, une besogne tellement simple et mécanique que ses facultés intellectuelles doivent nécessairement rester inactives pendant tout le temps qu'il voue au travail, surtout s'il travaille isolé des autres ouvriers, ou si sa besogne même ne lui permet pas de s'entretenir avec eux et d'occuper ses facultés morales à des objets même indifférens pour son industrie (1). C'est cette espèce de division de travail permanente qui peut exclure de la production ce travail intellectuel des ouvriers, et qui peut faire marcher une espèce d'industrie à l'aide du travail purement mécanique, pourvu que le chef d'atelier exerce

(1) Le bruit occasioné par les machines, par exemple, peut empêcher un ouvrier de lier conversation avec d'autres ouvriers, et cette conversation est le seul moyen d'obvier à l'hébétement d'un homme qui ne peut point employer son intelligence à l'exécution de sa besogne.

l'autre en dirigeant les travaux des ouvriers; c'est elle qui concentre dans une seule personne ou dans un très-petit nombre de producteurs tout le travail intellectuel indispensable à une espèce de production, en en dispensant la grande majorité des travailleurs.

Cette espèce de division de travail, poussée trop loin, peut devenir préjudiciable *au bien-être physique de l'ouvrier*, en ce qu'il n'acquiert de l'aptitude que pour une besogne particulière, qui ne lui servirait de rien en cas qu'il fût obligé de quitter la manufacture dans laquelle il est employé; en ce qu'il devient par là moins apte à remplir des travaux d'autre nature, qui pourraient lui procurer des moyens d'existence dans le cas de changement nécessaire de vocation. Qu'un ouvrier de manufacture, salarié pour un travail purement mécanique et exigeant l'emploi de peu de forces, soit remplacé dans sa besogne par une machine nouvellement construite, et qu'il se trouve dans la nécessité de chercher une autre espèce d'occupation pour pouvoir exister; non-seulement il ne pourra tirer alors aucun profit de l'habileté acquise à l'exercice d'une besogne partielle dont on n'a plus besoin; mais il aura perdu encore de son aptitude générale au travail, parce qu'il a négligé

l'exercice et le perfectionnement de son intelligence et de ses forces physiques pendant le temps qu'il a été employé dans la manufacture; il sera réduit par là à un état de dénuement et de misère, pendant le temps qu'il sera obligé d'employer à acquérir une nouvelle espèce d'aptitude à un genre de besogne qui puisse lui procurer des moyens d'existence.

Cependant devons-nous remarquer que ces deux effets de la division du travail, tout préjudiciables qu'ils peuvent devenir pour l'individu, ne peuvent point être mis en ligne de compte pour contre-balancer les avantages éminens qui résultent en général de la division d'industrie, vu qu'ils ne peuvent être amenés que par des circonstances extraordinaires, et qu'ils ne peuvent atteindre qu'un petit nombre d'individus de la classe ouvrière; et qu'encore ils ne peuvent leur devenir réellement préjudiciables que lorsque le pays se trouve dans un tel état de choses, qu'un travailleur privé d'ouvrage dans une espèce d'industrie ne puisse trouver de l'occupation dans une autre qui peut lui être assimilée, quant aux besognes que l'on y remplit.

CHAPITRE V.

DE L'INFLUENCE RÉCIPROQUE DE LA DIVISION D'INDUSTRIE SUR L'ÉCHANGE, ET DE L'ÉCHANGE SUR CETTE DIVISION.

Si nous nous sommes arrêtés à reconnaître ici les divers genres et espèces de divisions d'industrie et leurs effets, c'est parce que nous l'avions envisagée comme une des causes principales de la diversité des choses échangeables, sans laquelle l'échange ne saurait exister; c'est donc à cet échange, objet principal des principes que nous devons exposer dans cette partie de notre théorie, que nous devons revenir, en nous attachant à considérer l'influence réciproque de la division d'industrie sur l'échange, et de l'échange sur cette division.

La division d'industrie influe de deux manières sur l'échange; une fois par la diversité des choses échangeables à laquelle elle donne lieu, et ensuite par l'augmentation de la masse des produits qu'elle occasione. Dans les deux cas, elle alimente l'échange en lui fournissant

une grande variété et une grande masse d'objets échangeables. Et en effet l'échange ne peut être actif qu'en tant qu'il y a une grande diversité et une grande quantité de produits que les producteurs veulent échanger, et cela ne peut avoir lieu que lorsque la division d'industrie est établie. Car, tant qu'un homme satisfait seul à tous ses besoins, il ne peut rien produire au-delà de ce dont il a besoin lui-même; ce n'est que lorsqu'il travaille dans la vue d'échanger le produit de son travail, qu'il fournit des objets d'échange : résultat qui ne peut avoir lieu que lorsque la division d'industrie est établie. Aussi voyons-nous que ce sont les peuples les plus avancés en civilisation qui produisent le plus de denrées échangeables, et qui font par là le plus grand commerce; par cette simple raison que la division d'industrie y est poussée à un plus haut degré d'extension, que dans les pays arriérés en civilisation, où la majorité des travailleurs remplit plusieurs besognes différentes, vu qu'une seule ne saurait lui fournir des moyens d'existence.

Mais quelles sont les raisons qui obligent les travailleurs, dans les pays peu avancés en culture, de s'adonner à plusieurs occupations différentes pour pouvoir subsister ? quelles sont

les circonstances qui arrêtent ou retardent les progrès de la division d'industrie? C'est en reconnaissant l'influence de l'échange sur cette division que nous parvenons à résoudre cette question.

Dans les pays agricoles, peu avancés en civilisation, nous voyons le laboureur exercer les métiers qui lui fournissent les outils, les meubles, et les objets fabriqués les plus indispensables à son existence. La même personne qui cultive le champ, construit la chaumière qui lui sert de demeure ainsi qu'à sa famille, confectionne les instrumens de labour, et quelquefois même les vêtemens pour soi et pour ceux qui l'entourent. C'est bien contre son gré que ce laboureur exerce plusieurs métiers différens; il préfèrerait sans doute payer le travail du charpentier, du charron, du tisserand, etc., s'il était en état de se procurer leur assistance au moyen de l'échange; mais pour cela il faudrait qu'il fût à même de créer plus de produits bruts qu'il n'en a besoin pour lui-même et pour sa famille; il faudrait qu'il pût échanger cet excédent de ce qu'il peut produire, et ce n'est que lorsqu'il sera en état de le faire, qu'il cessera de remplir plusieurs besognes différentes, et qu'il s'adonnera exclusivement à la

culture de son champ. Sitôt que, pour quelque raison que ce soit, il s'établit une demande des produits agricoles là où tout le monde en était pourvu également auparavant, le laboureur auquel une première vente de produits aura donné la faculté d'acheter les objets qu'il confectionnait lui-même auparavant, n'exercera plus que l'industrie agricole, et laissera à d'autres le soin de lui fournir les marchandises dont il peut avoir besoin ; parce qu'il sera certain qu'il aura des valeurs à leur présenter en échange de celles qu'il désire posséder. A mesure que la demande des produits agricoles deviendra plus considérable, on verra s'établir, entre les laboureurs et les manufacturiers, des hommes industrieux qui, trouvant leur compte à acheter et à revendre les produits réciproques des uns et des autres, dispenseront le laboureur et l'artisan de chercher des pratiques pour leurs produits. Mais ce cas ne pourra avoir lieu que lorsque la demande de ces produits sera si forte, que les producteurs consentiront à accorder à ce commerçant un certain avantage, une récompense pour ce qu'il les met à même d'épargner le temps qu'ils auraient perdu à chercher des chalands et des pratiques, et qu'ils peuvent employer plus lucrativement à remplir leurs

besognes respectives. C'est ainsi que la grande division d'industrie en agricole, manufacturière, et commerçante, ne peut s'établir qu'au moyen des progrès et de l'activité toujours croissante de l'échange. Elle est retardée et elle s'arrête dans sa marche, à mesure que l'échange perd de son activité, ou, ce qui revient au même, à mesure que la demande des produits diminue. C'est donc la demande des produits, ou plutôt, ce qui en est le résultat, leur *débit*, qui détermine l'extension de la division d'industrie; c'est ce débit qui en détermine les limites, et qui accélère ou retarde par là les progrès de tous les genres et de toutes les espèces d'industrie.

Il y a deux espèces de débits : l'un qui procure un chaland ou une pratique au travailleur pour son travail ou pour le produit de son travail sur les lieux mêmes où le travail est exercé, et celui-ci est le *débit local;* l'autre procure un débouché pour les choses échangeables au-dehors de l'endroit où elles ont été produites; on pourrait l'appeler *débit général*, parce que le débouché qu'il procure aux choses échangeables n'est point limité par une localité ou par un certain nombre de personnes parmi lesquelles il peut avoir lieu.

La nature même des choses échangeables

détermine leur susceptibilité d'être débitées au-dehors de l'endroit où elles ont été produites, ou les astreint à trouver des chalands et des pratiques dans cet endroit même. Les produits qui sont faciles à transporter dans des contrées plus ou moins éloignées, qui peuvent l'être sans éprouver une détérioration quelconque, qui contiennent une grande valeur dans un petit volume, sont susceptibles par leur nature d'un débit général. Les produits difficiles à transporter à cause de leur grand volume, en raison du peu de valeurs qu'ils contiennent, ceux qui ne peuvent changer de lieux sans une détérioration sensible, le travail enfin qui s'exerce sans donner lieu à des valeurs ostensibles sont limités dans leur échange par le débit local. La division d'industrie s'établit et s'étend en raison des circonstances qui favorisent et qui facilitent ces deux espèces de débits, et les métiers se subdivisent plus ou moins d'après l'étendue et la facilité du débit dont elles dépendent principalement.

Sans nous arrêter à reconnaître les causes qui influent sur le plus ou moins grand débit des produits en général, causes dont nous parlerons plus tard en développant les principes de la valeur échangeable et du prix des choses,

nous devons remarquer ici que, toutes choses égales d'ailleurs, le débit local dépend duplus ou moins grand nombre de chalands et de pratiques dans l'endroit même où le travail s'exerce, et de leurs moyens de se pourvoir des choses dont ils peuvent avoir besoin, et que le débit général ne se rapportant qu'aux produits susceptibles d'un transport lointain dépend de la facilité des moyens de transports, et de ce qu'il est permis ou défendu de vendre les produits là où on pourrait les débiter. C'est en approfondissant l'influence de ces circonstances sur le débit du travail et de ses produits que nous pouvons aisément expliquer les causes du retard ou du progrès de la division d'industrie, et nous convaincre en même temps que c'est le débit qui limite l'extension de cette division dans ces espèces d'industries qui en sont susceptibles.

C'est ainsi qu'en voyant dans une grande ville beaucoup d'espèces d'industrie que l'on ne rencontre point dans les petites villes et dans les villages, nous devons attribuer cette circonstance au plus grand nombre d'habitans et à leur plus grande aisance, qui permet de s'y établir à ces espèces de vocations qui ne peuvent trouver du débit pour leur travail que

là où elles s'exercent. Un artisan de village exerce quelquefois plusieurs métiers, qui ont quelque analogie entre eux, pour la raison que les habitans du lieu ne sont pas assez nombreux ni assez aisés pour qu'il puisse trouver de l'ouvrage en ne s'occupant que d'une seule espèce d'industrie, tandis que les métiers qu'il exerce occupent plusieurs artisans différens dans une capitale. Une espèce particulière même d'industrie pourra encore y être subdivisée d'après le plus grand débit d'une même espèce de produits. Il en est de même de la division qui s'établit parmi les différentes espèces de commerce en détail ; car elle est plus remarquable à mesure qu'il y a plus de certitude de pouvoir vendre assez de marchandises d'une même espèce, pour que le marchand détaillant puisse trouver des moyens d'existence dans les profits qu'il fait sur leur vente. Dans les petites villes nous trouvons des boutiques garnies de différentes marchandises, qui n'ont même quelquefois aucune analogie entre elles, pour la raison que les habitans n'y sont ni assez nombreux ni assez aisés, pour qu'un marchand détaillant puisse y exister du débit d'une seule espèce de marchandise, tandis que dans une grande ville le débit d'une seule espèce de mar-

chandise peut offrir des moyens de subsistance suffisans pour un certain nombre de marchands détaillans. En comparant même sous ce rapport les capitales des divers pays policés, nous remarquons entre elles une grande différence dans la division intérieure d'industrie qui s'y établit parmi les différentes espèces de commerce en détail, et plus cette division est étendue, plus il y a de commerçans occupés du débit d'une seule espèce de marchandises, plus on en doit conclure que les habitans du lieu sont plus nombreux et plus riches ; et comme la capitale est le point central de l'industrie et des lumières d'un pays, c'est donc de cette circonstance, c'est-à-dire de l'état de la division intérieure du commerce, que l'on peut conjecturer déjà la civilisation et la richesse d'un pays.

Mais le travail dont toute la valeur consiste en services rendus, lequel ne donne point naissance à des valeurs matérielles, est celui-là surtout qui dépend entièrement du débit local. Un travail de cette nature tant physique qu'intellectuel ne peut même exister qu'en raison d'un plus ou moins grand débit sur les lieux mêmes où il s'exerce; c'est pour cela qu'il y a

beaucoup de vocations qui n'existeraient jamais si les hommes vivaient isolés dans les campagnes, et qui sont dues uniquement à l'existence et à l'accroissement des grandes villes. Parmi celles-là on doit placer en ligne de compte beaucoup d'espèces de travaux intellectuels, ceux qui se rendent utiles à la société, qui agissent sur le progrès des lumières au moyen de la parole, et qui ne peuvent agir que là où il y a un certain nombre d'hommes disposés à les écouter et à profiter des conseils qu'ils sont à même de donner et des vérités qu'ils propagent. Tout ce que nous venons de dire sur le débit local nous fait voir qu'il y a des produits et des services qui ne sont point susceptibles d'un transport lointain; il en résulte que le débit général n'influe sur l'industrie qu'autant qu'elle fournit des produits propres à être transportés au loin.

Mais cette aptitude au transport propre aux choses, n'est point une condition suffisante à la facilité et à l'étendue de leur débit; car il faut en outre que l'on ait les moyens de transports nécessaires pour faire passer les produits de l'endroit où ils ont été produits à l'endroit où ils peuvent être vendus, et qu'il soit permis de leur faire subir ce déplacement. La navigation

maritime sur les rivières et les canaux, les bonnes routes et les institutions qui tendent à entretenir des communications entre diverses localités, constituent ces moyens de transports, tellement indispensables à la facilité et à l'étendue du débit. C'est surtout le transport par eau qui influe puissamment sur ce débit, et c'est la raison pour laquelle les pays maritimes et ceux qui possèdent des rivières et des canaux navigables ont fait faire les plus grands progrès à l'industrie manufacturière qui fournit des produits d'un transport facile, et c'est dans ces pays que l'on voit la division de travail poussée au plus haut degré qu'elle ait atteint jusqu'à présent.

Ce phénomène n'a pourtant pu avoir lieu qu'autant qu'il a été permis aux gens industrieux de profiter de ces moyens de transports que leur offrait la situation géographique, et les établissemens de communication faits dans leur pays; qu'en tant qu'il leur a été permis de transporter leurs produits là où ils ont pu les vendre. Mais comme il y a dans les pays des lois et des institutions qui n'accordent point cette permission, qui gênent la liberté de commerce, l'on doit attribuer à cette circonstance le retard de l'extension de la division de l'industrie dans

bien des pays, parce qu'elle n'a pu y faire de progrès, pour les causes qui entravaient le débit des produits susceptibles d'un transport lointain.

CHAPITRE VI.

DE LA VALEUR ÉCHANGEABLE.

A CHAQUE fois qu'il se fait un échange, il y a toujours une valeur offerte par celui qui veut s'en désister, et un désir de la posséder dans celui qui veut l'acquérir. La chose échangeable, qui est l'objet de cette *offre* et de ce *désir* de posséder, est ce que l'on appelle *marchandise;* chaque produit destiné à être offert à l'échange, sans égard s'il est demandé ou non, est une *marchandise:* l'endroit où l'on offre et où l'on demande une marchandise, ainsi que l'action même d'offrir et de demander dans le but de faire un échange s'appelle *marché;* et comme le débit des choses échangeables est une suite de cette action, on emploie souvent le mot marché dans l'acception de celui de débit, en prenant la cause pour l'effet.

Il ne suffit point qu'une chose soit offerte et désirée pour qu'un marché puisse être conclu, car le désir seul de posséder une chose offerte

à l'échange ne constitue point à lui seul ce que l'on nomme *demande*, dans l'acception technique de ce mot. Il faut en outre que celui qui désire posséder une chose offerte soit en état de l'acquérir, c'est-à-dire qu'il possède une valeur équivalente à celle qu'il désire posséder, et qu'il puisse l'offrir en échange de celle-ci. La *demande*, qui est une partie constituante de l'échange sans laquelle il ne pourrait pas avoir lieu, est donc non-seulement le désir de posséder une chose offerte à l'échange, mais encore la possibilité de l'acquérir, au moyen de l'offre réciproque d'une valeur équivalente. Il n'y a point de demande lorsqu'il n'y a point de faculté d'acquérir au moyen d'une valeur possédée; comme il n'y a point d'offre lorsqu'il n'y a point de valeur dont le propriétaire puisse se désister. On ne peut demander qu'autant qu'on a de quoi offrir, comme on ne peut offrir qu'autant qu'on a de quoi demander.

Celui qui offre un produit ou un travail à l'échange y attache une certaine valeur, car une chose sans valeur ne peut point devenir l'objet d'un échange, vu qu'elle ne serait point demandée; et si elle n'est demandée qu'à cause de sa valeur, il s'ensuit que celui qui demande une marchandise ou un travail y attache aussi

une certaine valeur. Il y a donc dans chaque échange deux valeurs attachées à la marchandise, dont l'une est déterminée par l'offrant et l'autre par le demandeur; si le marché est conclu, il en résulte une troisième valeur attachée à cette même marchandise, qui est un terme moyen entre les valeurs précédentes, et dont les deux parties faisant l'échange sont convenues. Cette dernière valeur est ce que l'on nomme *valeur échangeable;* c'est-à-dire celle pour laquelle une marchandise ou un travail offert s'échange contre une valeur équivalente, déterminée de la même manière par les deux parties contractantes ou préalablement connue à toutes deux.

C'est ainsi que l'échange donne naissance à un nouveau genre de valeur; qui n'existe point pour l'homme isolé et dépourvu de toutes liaisons sociales, et qui est un résultat de l'état de société, et des échanges qui se font parmi les hommes dès qu'ils entrent dans cet état. C'est par cette raison que l'on doit distinguer deux genres de valeurs dans toute société humaine; l'une que nous avons définie au commencement de cet ouvrage, et qui consiste dans la propriété inhérente aux choses de satisfaire nos besoins, et nous nommons celle-ci *valeur d'utilité;* l'au-

tre est celle qui se détermine au moyen de l'échange, celle que possède un travail ou un produit relativement à un autre, et c'est la *valeur échangeable* ou la *valeur en échange*. La première équivaut, pour celui qui la possède, à la jouissance qu'elle peut lui procurer; elle est déterminée par le besoin qu'elle peut satisfaire, elle n'est relative à aucune autre valeur, elle ne dépend que de ses propres sensations, personne autre que lui et aucune autre circonstance étrangère ne peut la déterminer pour lui, car elle existerait pour l'homme, quand même il n'y aurait point de société, ni les circonstances et les relations qui en résultent. La seconde est, pour son propriétaire, la faculté d'obtenir une valeur équivalente qu'il ne possède point et qu'il désire acquérir, le moyen d'étendre le champ de ses jouissances, de profiter et de jouir des valeurs possédées par autrui; elle est déterminée par les désirs, les besoins des autres hommes, elle est toujours relative à une autre valeur, elle ne dépend pas de celui qui la possède, mais bien des circonstances et des relations sociales; car elle ne saurait exister sans l'existence de la société humaine et de l'échange.

Il n'y a point de relation nécessaire entre ces deux genres de valeurs, et quoique la valeur

échangeable soit motivée pour la plupart par la valeur d'utilité, il y a pourtant beaucoup de travaux et de produits qui ne possèdent celle-ci qu'à un très-faible degré et qui ont une grande valeur échangeable; comme il y a, *vice versâ*, de grandes valeurs d'utilité totalement dépourvues de la valeur échangeable. La mode, un caprice, le luxe, et mille circonstances qui dérivent de l'état de société, des sensations, et des faiblesses humaines, peuvent attacher un haut degré de valeur échangeable à des choses futiles, plus ou moins dépourvues de valeur d'utilité. Tout ce qui au contraire n'est point susceptible de pouvoir être approprié par les hommes et d'être transmis avec droit de propriété, tout ce qui, en un mot, ne satisfait point aux conditions nécessaires pour pouvoir devenir un objet d'échange, peut posséder une grande valeur d'utilité sans avoir aucune valeur échangeable: l'air, la lumière en sont une preuve.

Nous avons observé plus haut que, dès qu'un produit devient un objet de l'échange, il y a deux valeurs différentes, dont l'une est déterminée par l'offrant, l'autre par le demandeur; et enfin une troisième valeur, qui est le résultat du marché qu'ils ont fait entre eux. Toutes les

espèces de valeurs sont du genre de la valeur échangeable, et se déterminent d'après des principes qui dérivent de l'échange même et des circonstances qui l'accompagnent. Mais comme la valeur échangeable est toujours relative à une autre valeur de même nature, comme elle ne peut être qu'une idée abstraite, si on ne la détermine par une valeur préalablement connue, il faut, avant que de développer les principes qui lui servent de base, reconnaître quels sont les moyens employés dans toute société humaine pour fixer et pour énoncer la valeur échangeable de chaque marchandise.

CHAPITRE VII.

DE LA MONNAIE.

Deux individus qui font un troc entre eux, ne peuvent le faire qu'autant qu'ils connaissent, non-seulement la valeur d'utilité des deux produits qu'ils veulent échanger, mais encore leur valeur échangeable réciproque et relative. Un laboureur qui veut échanger une mesure de blé contre un chariot que lui offre le charron, doit apprécier non-seulement la valeur d'utilité du chariot dont il a besoin, et qui peut être plus grande pour lui que celle du blé qui lui reste après avoir satisfait ses besoins; mais il doit connaître en outre ce que peut valoir le chariot désiré relativement à son blé; et réciproquement le charron doit savoir apprécier le blé offert, non-seulement d'après ses propres besoins, mais encore d'après la valeur relative de son chariot. En voulant donc conclure le marché dont il est question, ils sont obligés tous les deux de fixer la valeur échangeable et

relative des produits qu'ils s'offrent réciproquement, c'est-à-dire se convaincre si la possession de la mesure de blé donne précisément la même faculté de se pourvoir des choses possédées par autrui que la possession du chariot. Car dans le cas que le charron ne veuille pas manger le blé acquis, mais qu'il veuille l'échanger contre du sel, par exemple, il faut qu'il puisse acquérir pour le blé tout autant de sel qu'il en aurait pu obtenir pour son chariot; car autrement il aurait fixé plus bas la valeur échangeable du chariot que celle du blé acquis.

Le troc que ces deux hommes feront entre eux sera d'autant plus difficile à conclure qu'ils emploieront plus de temps à fixer deux valeurs inconnues, et qu'il y aura plus de différence entre leur estimation mutuelle des produits qu'ils veulent échanger; leur échange se ferait dans un plus court espace de temps, et avec beaucoup plus de facilité si l'une des deux valeurs offertes à l'échange leur était connue, et s'il ne s'agissait que de régler d'après elle la valeur échangeable de l'autre marchandise. S'il était généralement connu, par exemple, combien vaut une mesure de blé relativement à une mesure de sel, à un jour de travail, ou, en un mot, combien la possession de cette me-

sure de blé donne de moyens d'acquérir d'autres valeurs, il serait plus facile alors de conclure le marché en question, car il ne s'agirait plus que de fixer la valeur échangeable inconnue du chariot relativement à la valeur échangeable et connue du blé, c'est-à-dire de déterminer la quantité de blé que vaut un chariot.

Le manque d'une valeur généralement connue occasione une grande perte de temps à chaque échange, ce qui le rend très-difficile à conclure, joint à l'incertitude de trouver pour la marchandise offerte un demandeur qui en possède une désirée par l'offrant, et à l'impossibilité de diviser toutes ces espèces de marchandises en parcelles équivalentes à la valeur des produits que l'on veut acquérir. Toutes ces circonstances jointes ensemble entravent et rendent impossible le troc des produits, et nécessitent l'introduction dans chaque société humaine d'une valeur échangeable généralement reconnue, appréciée et divisible presque à l'infini, pour pouvoir déterminer et énoncer d'après elle la valeur échangeable de tout autre produit offert à l'échange.

Aussi rencontrons-nous chez tous les peuples une espèce particulière de valeur généralement reconnue, qui sert à exprimer la valeur échan-

geable des marchandises, et que chacun consent à recevoir en échange du produit qu'il offre. L'existence d'une telle valeur est indispensable à l'existence de l'échange, et sinon à celle de toute société, du moins aux progrès qu'elle peut faire dans la carrière de la civilisation ; car si les hommes ne se réunissent en sociétés que pour pouvoir atteindre le double but de leur existence, c'est-à-dire leur bien-être et leur perfectionnement moral, s'ils ne peuvent atteindre ce but qu'au moyen des relations sociales et des secours mutuels, qui ne s'établissent et ne s'accordent qu'au moyen de l'échange des valeurs, on doit aisément se convaincre que tout ce qui facilite l'échange et ce qui est indispensable à son existence, doit nécessairement exercer une même influence sur les résultats des relations sociales et sur le progrès du perfectionnement humain qui en est la suite.

Mais, pour pouvoir introduire dans l'échange une valeur qui serve à énoncer la valeur échangeable de toutes les marchandises, il faut posséder une chose de nature durable et peu destructive, qui puisse servir pendant long-temps à faciliter l'échange, qui soit susceptible d'être divisée sans perte en parcelles assez menues pour

pouvoir exprimer, par leur unité, la valeur échangeable la plus petite possible et la plus grande par leur nombre; une chose dont la valeur intrinsèque soit certaine et généralement reconnue, c'est-à-dire basée sur des principes immuables déterminés par la nature même des choses, et qui, malgré cela, ne soit point d'une utilité et d'une nécessité assez indispensable pour qu'elle puisse être consacrée à satisfaire des besoins impérieux de l'homme. Parmi toutes les choses qui ont été employées jusqu'à présent à faciliter l'échange, en exprimant la valeur échangeable des marchandises, il n'y en a point qui aient réuni toutes les qualités ci-dessus énoncées plus que les métaux précieux; ils sont durables dans l'usage et assez peu destructibles pour pouvoir servir pendant long-temps comme instrument d'échange; ils sont fusibles et maniables à un tel degré qu'il est facile de les diviser en parcelles correspondantes aux besoins de l'échange, et de les refondre en des masses plus considérables sans une grande perte de valeur. La nature a surtout déterminé leur valeur intrinsèque en les enfouissant à de grandes profondeurs dans la terre, et en les rendant très-rares, en raison du besoin toujours croissant qui s'en fait sentir, à mesure que les socié-

tés s'augmentent et se civilisent. Les métaux enfin, malgré cette haute valeur déterminée par leur rareté, ne possèdent point une valeur d'utilité telle qu'on doive appréhender jamais qu'une trop grande partie des métaux introduits dans l'échange puisse être employée à satisfaire des besoins physiques de l'homme au détriment des besoins de l'échange. C'est à cause de la réunion de toutes ces qualités que les métaux les plus précieux, savoir l'or, l'argent, et, sous quelques rapports, le cuivre, sont généralement employés pour énoncer la valeur échangeable des marchandises, et pour servir d'instrument d'échange.

Mais pour qu'un métal devienne instrument d'échange, il faut qu'il reçoive une forme extérieure qui le rende facile à être compté, encaissé et transporté, et qu'il soit surtout muni des signes de la garantie publique, qui déterminent le degré de fin et le poids de chaque pièce, et qui le préservent de détérioration extérieure, ou du moins rendent facile à reconnaître cette détérioration. Un morceau de métal possédant toutes ces qualités est ce que l'on nomme *monnaie*.

La monnaie, le numéraire, est destiné à circuler, c'est-à-dire à passer de mains en mains,

en donnant à chaque propriétaire consécutif la faculté d'acheter une valeur équivalente à celle qu'elle possède elle-même. Ce n'est que lorsqu'elle remplit cette fonction qu'elle est réellement un instrument d'échange, et qu'elle a atteint sa véritable destination; mais il faut que chacun consente à la recevoir en échange de la valeur qu'il offre; elle cesse de circuler dès qu'il y a des personnes qui ne veulent plus la recevoir à ce titre. Ce cas a lieu toutes les fois qu'il n'y a pas certitude pour celui qui doit recevoir une monnaie, qu'il pourra s'en défaire aussi facilement qu'il l'a reçue. Une monnaie quelconque ne peut donc circuler et servir d'instrument d'échange qu'autant que chacun est sûr qu'il pourra obtenir en échange de cette monnaie une valeur équivalente de tout ce qu'il désire acquérir.

Cette certitude dépend de deux circonstances, savoir : de la valeur intrinsèque des métaux employés à faire la monnaie, et de la quantité de métal que contient réellement une monnaie relativement à celle qu'elle doit en contenir d'après les expressions du timbre dont elle est marquée.

La valeur intrinsèque des métaux précieux étant déterminée par la nature elle-même, qui

les a rendus très-rares, cette valeur sera certaine et indubitable tant qu'il n'y aura point de changement dans les lois de la nature à leur égard, ou plutôt tant que les hommes ne parviendront point à découvrir des mines aussi riches qu'inépuisables, qui amèneraient une surabondance de ces métaux; mais aussi long-temps que ce cas peu probable n'arrivera point, la valeur réelle de l'or et de l'argent sera toujours certaine et généralement reconnue, malgré les variations qui pourront survenir dans leur valeur échangeable, en raison de la plus ou moins grande abondance des mines qui les fournissent et de la demande qui en est faite. Il paraît donc certain que ces métaux serviront toujours d'instrument d'échange; car leur valeur, déterminée par la nature elle-même, donne à chacun la certitude qu'il recevra pour de l'or et de l'argent tout ce qu'il désire acheter.

Mais on ne peut point en dire autant de la monnaie; sa valeur intrinsèque ne suit pas toujours celle des métaux: celle-ci peut être constante, tandis que l'autre est douteuse ou tout-à-fait incertaine. La raison en est que la première est fixée par la nature, et que la seconde dépend des hommes. Une monnaie quelconque n'est réellement un bon instrument d'échange

qu'autant que la quantité et le degré de pureté du métal qu'elle contient correspond exactement à ce qu'elle doit contenir d'après la garantie et l'expression du timbre dont elle est revêtue. Sitôt qu'une monnaie est détériorée par un long usage, ou qu'en la frappant on ne lui a point donné le poids ou le degré de pureté qu'elle doit avoir, elle ne donne plus à celui qui la possède la certitude pleine et entière d'obtenir en échange une valeur équivalente à celle qu'elle exprime, et elle cesse de circuler à cause du peu de confiance qu'elle inspire.

CHAPITRE VIII.

DU PRIX.

Nous venons de constater le besoin d'une valeur généralement reconnue qui puisse servir à exprimer la valeur échangeable de toutes les marchandises : telle est la destination de la monnaie. Sans elle la valeur échangeable ne serait qu'une abstraction. C'est elle qui donne en quelque sorte une existence matérielle à cette valeur, en l'énonçant d'une manière précise, en la déterminant d'après la valeur relative de l'or et de l'argent ou des monnaies, en tant que celles-ci correspondent strictement à la valeur des métaux qu'elles contiennent. Une valeur échangeable exprimée en monnaie, qui n'est pas une idée abstraite, mais une chose matérielle, énoncée au moyen d'une valeur généralement connue, est ce que l'on nomme *prix*. Le prix d'une marchandise quelconque est donc sa *valeur échangeable exprimée en monnaie*.

Ce n'est point la monnaie à elle seule, mais le métal contenu dans la monnaie qui exprime la valeur échangeable des choses; car cette valeur n'est point relative à la valeur réelle ou imaginaire des monnaies, qui dépend du caprice des hommes, mais bien à celle des métaux, qui est déterminée par la nature. Si la valeur des métaux venait à être annulée par leur surabondance, la valeur des monnaies métalliques disparaîtrait d'elle-même; donc ce n'est point le numéraire, la pièce de monnaie par laquelle on exprime la valeur échangeable d'une marchandise, mais bien le métal contenu dans cette monnaie, qui est l'expression véritable de la valeur échangeable de la marchandise. Mais comme, dans le trafic journalier, on exprime la valeur échangeable des choses par le moyen des monnaies, sans énoncer en même temps si leur valeur intrinsèque répond exactement à ce qu'elles doivent être d'après leur dénomination et leur timbre, il s'ensuit que le prix des marchandises énoncé de cette manière semble souvent ne point être l'expression véritable de la valeur relative de ces marchandises à celle de l'or et de l'argent; pourtant cette différence n'existe que dans les expressions, et le prix de toute chose est toujours réglé d'après la valeur

relative des métaux, sans égard à la question de savoir si les monnaies dont nous nous servons expriment exactement cette valeur ou non. Cette circonstance conduit nécessairement à distinguer deux espèces de prix, le prix *réel* et le prix *nominal*. Le premier exprime la valeur échangeable d'une marchandise relative à la valeur échangeable connue des métaux; il est réel en ce qu'il est fixé par une valeur généralement connue et déterminée par la nature même. Le second exprime une valeur de convention, qui ne se rapproche plus ou moins de la valeur réelle qu'autant que le prix énoncé en monnaie est plus ou moins analogue à ce même prix exprimé en métaux, c'est-à-dire autant que cette monnaie contient réellement la valeur intrinsèque en métal qu'elle doit contenir.

La différence du prix réel et du prix nominal des choses se fait le mieux sentir en comparant, 1° le prix d'une même marchandise à des époques éloignées pendant lesquelles il est survenu un changement dans la valeur échangeable des métaux, lorsque ce prix est exprimé dans la même espèce de monnaie; et 2° en comparant le prix d'une même marchandise exprimé en bonne monnaie avec ce même prix exprimé en monnaie fausse ou détériorée. Dans le pre-

mier cas, il se peut qu'il n'y ait point de différence entre les expressions comparées des deux prix aux deux époques, tandis qu'il y en aurait une très-réelle dans la valeur échangeable de la marchandise relative à celle de l'or et de l'argent; ou bien encore cette différence peut paraître l'inverse de ce qu'elle est réellement si elle est exprimée en monnaie, sans égard à la valeur différente des métaux aux deux époques qui servent de point de comparaison. Dans le second cas il est très-évident que l'on est obligé de donner une plus grande quantité d'une monnaie détériorée que d'une monnaie de même dénomination, qui contiendrait la quantité de métal pur qu'elle doit contenir. En comparant alors ces deux quantités de numéraire données pour la même marchandise, et qui expriment deux prix différens, on pourra aisément se convaincre que cette différence n'existe que dans les expressions, et que l'on offre dans les deux cas la même quantité de métal pur en échange de la même valeur.

Pour reconnaître les principes du prix des marchandises, il faut remonter à la source de la valeur échangeable, dont le prix est l'expression numérique. Cette valeur est, comme

nous l'avons vu, le résultat de l'état de la société; elle n'existe point dans la nature, abstraction faite des hommes; elle ne peut point être connue à l'homme isolé privé de toutes relations sociales. Il en est de même du prix qui naît de l'échange fait au moyen d'un numéraire, d'une monnaie de quelque nature qu'elle soit; les circonstances qui déterminent les hommes à faire un échange et à attacher une valeur échangeable aux marchandises sont les mêmes qui fixent le prix des choses. Celui qui offre une marchandise à l'échange le fait dans le but de jouir de sa valeur échangeable, c'est-à-dire de profiter de la faculté qu'elle possède de lui donner le moyen d'acquérir des valeurs équivalentes. Il faut donc qu'il trouve un avantage à l'échanger, car autrement il la conserverait; et cet avantage consiste en ce qu'il trouve dans le prix de sa marchandise la rentrée des frais de production qu'il y a mis et une récompense pour son travail individuel. Un tisserand, par exemple, qui veut vendre une pièce de toile, en demande un prix qui puisse lui assurer la rentrée du capital dépensé soit pour acheter le lin dont cette pièce de toile a été confectionnée, soit pour se procurer des moyens de subsistance pendant le temps qu'il a donné à ce

confectionnement, soit pour entretenir ses outils et ses machines en bon état; un prix qui puisse, en un mot, le récompenser de son propre travail, et l'indemniser de tous les frais causés par la fabrication de cette pièce de toile. Il est très-naturel qu'un homme ne fasse usage des forces productives dont il peut disposer que dans le but, soit de jouir lui-même des produits qu'il obtient, soit de les vendre pour en retirer une valeur équivalente à celle de ces forces mêmes; car, si dans l'état de la société dont il est membre son travail possède déjà une valeur échangeable, il ne travaillera qu'autant qu'il sera sûr d'obtenir en récompense de son travail un prix équivalent à cette valeur reconnue. Si, par la nature même de son capital, il est fondé à chercher un avantage dans son emploi productif, il ne le fera qu'autant que la marchandise produite au moyen de ce capital lui en assurera la rentrée, plus l'avantage qu'il compte en retirer. S'il fait usage des forces productives de la nature, il désirera aussi trouver dans le prix de la chose produite une valeur équivalente à ce que l'usage de ces forces a ajouté à la valeur échangeable de cette chose. D'après cela il est facile de reconnaître les principes du prix pour lequel une marchandise ou un

travail quelconque est offert à l'échange. Toute personne qui offre ses produits, excepté dans les cas de services gratuits, s'attend à la rentrée des frais de production indépendamment de certains avantages; il faut donc que le prix des valeurs qu'elle offre à l'échange lui assure cette rentrée, pour que son intérêt la détermine à continuer son action productive, et à fournir au marché les valeurs qui en sont le résultat. Si cette rentrée n'a point lieu, le producteur est découragé; il cesse d'employer ses forces productives là où il ne voit aucun avantage à le faire, et par suite il cesse d'offrir à l'échange les valeurs dont le prix n'est point suffisant pour lui assurer les remboursemens auxquels il prétendait. *Le prix pour lequel une valeur est offerte à l'échange*, *et peut l'être pendant long-temps*, *est celui qui assure à son producteur la rentrée des frais de production et des avantages sur lesquels il a compté.*

Ce sont là les circonstances qui peuvent servir au producteur de base pour fixer le prix de vente de sa marchandise; c'est là le prix pour lequel il l'offrirait toujours à l'échange, si les circonstances du marché, celles entre autres qui déterminent le demandeur à attacher un prix plus ou moins haut à la marchandise offerte,

ne le déterminaient à s'éloigner plus ou moins de ces principes.

Le degré d'utilité d'une valeur, le besoin qu'on en ressent, le désir de la posséder, qui en est une suite, et la jouissance qu'elle promet; voilà les circonstances qui déterminent un demandeur à attacher un prix plus ou moins haut à une marchandise ou à un service. Elles influent à elles seules sur le prix d'une marchandise ou d'un travail, tant qu'il n'y a qu'un seul demandeur pour la chose offerte, et tant qu'il n'y a qu'un seul offrant qui veut s'en désister; alors le prix de vente est fixé d'après les besoins respectifs des deux parties contractantes; il est plus bas si c'est le vendeur qui ressent un besoin plus pressant de se défaire de sa marchandise, que l'acheteur de se la procurer : il est plus haut dans le cas contraire. Mais comme, par suite des rapports sociaux, une marchandise offerte à l'échange ne l'est point à une seule personne exclusivement, mais à tous ceux qui désirent l'acquérir et qui sont en état de payer son prix, ce n'est point le besoin individuel d'un seul demandeur, mais les besoins et les facultés d'acheter de tous les demandeurs présens au marché, qui influent sur le prix de la marchandise. L'acheteur y attachera un prix

plus ou moins élevé, non-seulement selon son besoin personnel, mais encore selon les besoins de tous ceux qui désirent également en devenir possesseurs, et qui pourraient l'en priver s'il ne se hâtait de précéder leurs désirs en consentant à donner le prix demandé par l'offrant. Ces mêmes rapports sociaux amènent d'un autre côté une pareille similitude de besoins de vente parmi tous ceux qui offrent une même marchandise à l'échange. Lorsque l'offrant s'aperçoit qu'il n'est point le seul qui alimente le marché d'une marchandise, il ne peut plus en fixer le prix seulement d'après les besoins des demandeurs, mais il doit aussi avoir égard à la quantité de cette marchandise présente au marché. Cette circonstance le déterminera à accepter le prix offert par un chaland, dans la crainte de perdre sa pratique et de l'assurer à celui des vendeurs qui acquiescerait aux désirs de ce chaland. Ce sont donc les rapports sociaux qui, d'un côté, en généralisant la demande de la marchandise offerte, obligent le demandeur d'y attacher un prix plus ou moins haut, non-seulement d'après ses propres besoins, mais aussi d'après les désirs de tous ceux qui sont en état de l'acquérir; et qui, d'un autre côté, astreignent l'offrant à se contenter d'un prix de sa marchan-

dise, qui n'est exclusivement relatif ni aux frais de production, ni aux besoins des demandeurs, mais qui l'est encore à la quantité de cette même marchandise offerte par d'autres, et plus ou moins correspondante à la demande générale.

Ce raisonnement nous amène à la connaissance des principes du prix des choses, qui est toujours fixé par la demande générale de la marchandise, relative à la quantité qui en est offerte. Si c'est la demande qui prévaut, c'est-à-dire s'il y a besoin et faculté d'acquérir plus de marchandises que l'on n'en offre au marché, alors leur prix hausse plus ou moins au-dessus du taux qui couvre les frais de production. Si c'est l'offre qui prévaut, c'est-à-dire si la quantité offerte excède les besoins des demandeurs, alors le prix baisse plus ou moins relativement à ce même taux. Dans le premier cas, il y a concurrence parmi les acheteurs, c'est-à-dire, qu'ils tâchent tous de devenir, les uns avant les autres, possesseurs des marchandises offertes dans une quantité non correspondante à la demande générale; dans le second, il y a concurrence parmi les vendeurs, qui tâchent d'attirer vers eux les chalands par l'appât d'une baisse dans le prix de la marchandise. Cette concurrence, de quelque côté qu'elle se trouve,

est toujours le régulateur du prix des choses, et dérive définitivement des circonstances locales et temporaires, qui amènent un dérangement dans le niveau que les producteurs s'efforcent toujours d'établir entre l'offre et la demande. Le prix hausse ou baisse en proportion directe de la demande, et inverse de l'offre, et cela toujours relativement au taux des frais de production de la marchandise; la concurrence tend sans cesse à maintenir le prix au niveau de ce taux.

Mais quelle est la raison pour laquelle le prix des choses tend toujours à se mettre au niveau des frais et avantages de la production? comment la concurrence rétablit-elle cet équilibre dès qu'il est dérangé? Les producteurs dans tous les genres d'industrie, en offrant leurs produits à l'échange, tâchent d'en obtenir un prix correspondant aux frais de production, et aux avantages auxquels ils ont dû naturellement prétendre : ce principe est le régulateur de l'offre de leurs marchandises; elles se vendraient même toujours à ce taux, si l'on pouvait parvenir à maintenir toujours un juste équilibre entre la quantité offerte et la quantité demandée. Mais comme cela ne peut pas avoir lieu pendant long-temps, et qu'il y a sur le

marché quelquefois plus et d'autres fois moins de marchandises qu'on n'en demande, il en résulte que les producteurs sont obligés de se régler dans la fixation du prix de leurs marchandises, non d'après les frais de production, mais d'après les circonstances du marché, qui leur permettent quelquefois de hausser ce prix au-dessus de ce à quoi ils avaient droit de prétendre, et qui les obligent d'autres fois de se contenter d'un prix moindre que celui qui est nécessaire pour couvrir tous leurs frais ainsi que les avantages espérés.

L'homme ne s'adonne à une industrie quelconque que dans la vue d'en retirer un avantage personnel. Toutes les fois que le prix de son travail, ou des produits de ce travail, ne lui assure point cet avantage, il cesse d'exercer son industrie; et la baisse du prix étant toujours la suite d'une trop grande offre relativement à la demande, il s'ensuit que l'on cesse d'offrir toutes les fois que les avantages espérés ne sont point couverts par le prix. Or, comme le taux des frais et des avantages de la production exprime la valeur qu'exige le producteur pour trouver un intérêt à s'adonner à son industrie, il cessera de travailler et de fournir des produits toutes les fois que leur prix ne lui

assurera point la rentrée des frais qu'il a faits et des avantages auxquels il a droit de prétendre.

C'est la concurrence des acheteurs ou des vendeurs qui détermine toutes ces circonstances, et qui tend à mettre de niveau le prix des choses avec le taux de leur valeur échangeable, égal aux frais de production et aux avantages dus au producteur. Si le prix baisse au-dessous de ce taux, la production cesse, la quantité offerte diminue, et, dès qu'elle ne correspond plus à la demande, il s'établit parmi les acheteurs une concurrence qui élève nécessairement le prix de la valeur demandée. Cette hausse, qui peut durer pendant un certain espace de temps, encourage les producteurs à reprendre les travaux abandonnés, et à redoubler d'efforts pour offrir la plus grande quantité possible des valeurs demandées et d'un haut prix; l'espoir du gain augmente les forces productives et la quantité des produits; mais la concurrence qui s'établit de nouveau parmi les producteurs arrête l'essor trop rapide donné à ces forces même, en détruisant l'espérance d'un gain considérable, lequel cesse dès que la quantité de valeur offerte surpasse la quantité demandée.

Elle ramène le prix au niveau du taux des frais de production, et elle cesse d'agir du moment que le prix descend plus bas que ce niveau; alors la concurrence passe des vendeurs aux acheteurs, et empêche que le prix ne demeure au-dessous du taux nécessaire de toute valeur échangeable.

La rentrée des frais de production et des avantages dus au producteur est donc ce taux nécessaire avec lequel le prix des marchandises tend toujours à se mettre de niveau; c'est ce point central vers lequel gravitent, pour ainsi dire, les différens prix que la même marchandise obtient au marché à diverses époques. Tous les changemens qui s'opèrent dans le prix courant des choses sont toujours relatifs à ce taux, ou sont dus aux variations même de ce taux.

On peut embrasser dans un exposé succinct toutes les espèces de variations dans le prix des marchandises et les causes qui les amènent: on verra que cela facilite l'explication de tous les phénomènes qui s'opèrent dans la valeur échangeable des produits. Toute variation dans le prix des choses consiste toujours dans une hausse ou une baisse de ce prix, relative: 1° au temps, 2° au lieu, 3° à la valeur échangeable de l'or et de l'argent, 4° à la valeur intrinsèque des monnaies,

5° au prix d'une autre marchandise, 6° aux frais de production. Il n'y a point de cherté ni de bon marché absolu ; ce sont les circonstances que nous venons d'énoncer qui servent toujours de point de comparaison pour déterminer une hausse ou une baisse de prix.

Prenons un exemple pour appuyer cette vérité. Le prix du pain peut être élevé aujourd'hui en le comparant avec ce qu'il a été soit dans une année plus abondante, soit avant une certaine série d'années, soit même peu de jours auparavant, le prix des choses relativement au *temps* étant susceptible de varier à des époques éloignées ou à des termes plus rapprochés. Ce même prix du pain, quelque élevé qu'il soit, peut être plus bas sur notre marché qu'il ne l'est dans un autre pays où il y a disette, ou même sur un autre marché du même pays ; car on ne saurait concevoir une juste idée du prix relatif d'une denrée quelconque sans déterminer *le temps* et *le lieu* auxquels ce prix se rapporte. Mais comme le prix doit nécessairement être exprimé en argent, dont la valeur dépend de la valeur échangeable des métaux précieux, il s'ensuit que l'on ne peut donner une idée exacte des variations dans le prix des choses, sans avoir égard à la différence de

la *valeur des métaux précieux* aux deux époques qui servent de point de comparaison. Si l'on disait, que le pain est plus cher qu'il ne l'a été avant la découverte des mines de l'Amérique, parce qu'aujourd'hui, pour une livre de pain, il faut donner une plus grande quantité d'argent qu'on n'en donnait alors, on exprimerait une idée tout-à-fait fausse en ce qu'on aurait omis de prendre en considération la différence de la valeur échangeable des métaux précieux aux deux époques. Or cette espèce de variation de prix n'est point réelle, car elle ne dépend que de la valeur relative de l'or et de l'argent; la valeur échangeable de la marchandise pouvant être la même aux deux époques mises en comparaison, ou même tout-à-fait le contraire de ce que semble indiquer son prix exprimé sans égard au changement survenu dans la valeur des métaux. L'idée que l'on attache à une variation de prix est encore plus fausse si on l'exprime en *monnaie*, sans égard à la différence qui peut exister entre la valeur intrinsèque d'une monnaie de même dénomination à des époques et dans des lieux divers; la hausse ou la baisse de prix, qui semble résulter de la comparaison, n'est pas plus réelle que ne l'est le prix même exprimé en monnaies sans égard à leur valeur

intrinsèque. Si l'on disait, par exemple, que l'on obtenait autrefois pour une pièce de vingt sous, à l'époque de sa sortie de l'hôtel des Monnaies, une plus grande quantité de pain qu'on en obtient aujourd'hui pour cette même pièce détériorée par le long usage, et qu'on en déduisît une hausse dans le prix du pain, on serait encore dans l'erreur; ce n'est point ce prix, mais bien la valeur intrinsèque de la pièce de vingt sous qui, ayant changé, est la cause de cette variation.

On peut encore considérer une hausse ou une baisse dans le prix d'un produit sans tenir compte d'aucun changement ni de lieu ni de temps, ni dans la valeur des métaux, ni dans celle des monnaies. L'idée de cherté ou de bon marché que l'on attache à ce produit est alors relative au *prix* d'une autre *marchandise* et aux frais de *production.*

En dernière analyse, toutes les variations réelles dans le prix courant des marchandises se rapportent toujours à ce taux. Une chose n'est réellement chère que lorsqu'elle est payée au-dessus de ce qu'il faut pour couvrir les frais et les avantages de la production, comme elle n'est réellement à bon marché que lorsqu'elle se paie au niveau ou au-dessous de ce taux; toutes

les hausses ou baisses de prix sont donc le résultat de la comparaison de ce prix avec ce taux.

Nous avons vu plus haut comment la concurrence tend à maintenir l'équilibre entre le prix des choses et leurs frais de production; il s'agit maintenant de rechercher les causes qui dérangent cet équilibre. Cela ne peut provenir que d'un dérangement dans l'offre et dans la demande. Lorsqu'il y a plus de marchandises offertes que demandées, le prix tombe plus ou moins au-dessous des frais et des avantages de la production en proportion directe de la différence de ces quantités; lorsqu'il y a moins de marchandises que l'on n'en demande, leur prix hausse dans la même proportion. Ce principe est immuable et a déjà été mis en évidence par notre raisonnement antérieur; mais pourquoi y a-t-il souvent plus et souvent moins de marchandises offertes que l'on n'en demande?

L'offre d'une plus grande quantité de marchandises qu'on n'en demande a lieu nécessairement contre le vœu des producteurs, qui mettent tous leurs soins à entretenir le juste équilibre entre l'offre et la demande. Cela arrive, d'abord, parce que les producteurs ne sont point maîtres de déterminer, ni même souvent de prévoir la demande des produits qu'ils veulent

offrir à l'échange; en second lieu parce qu'il leur est très-difficile d'adapter au juste la quantité offerte à la quantité demandée, c'est-à-dire de ne produire que ce qui peut être débité avec avantage; et enfin parce qu'ils ne peuvent pas toujours cesser de produire, c'est-à-dire d'augmenter la quantité offerte lors même qu'elle surpasse la demande, et qu'elle ne couvre point les frais et les avantages de la production.

La demande des produits dépend de tant de circonstances diverses, et elle change tant de fois, en raison de l'influence de ces circonstances, qu'il est tout-à-fait impossible de fixer d'avance, ou au moment de la production, la quantité de produits nécessaires pour satisfaire à la demande qui en sera faite. C'est pour cette raison que tous les producteurs s'exposent toujours à un risque plus ou moins grand, puisqu'ils ne peuvent jamais être tout-à-fait certains d'obtenir la rentrée de leurs frais et les avantages qu'ils avaient en vue. Ce n'est qu'après avoir essuyé des pertes qu'ils peuvent s'apercevoir du dérangement d'équilibre dans l'offre et la demande qui les a causées. Leur calcul, au moment de la production, n'est jamais qu'un calcul de probabilité plus ou moins

rapproché de la réalité, et fondé sur des données sont plus ou moins certaines; il continue d'être tel, lors même que les producteurs, avertis par une baisse de prix, diminuent leur production pour rétablir le niveau. Ce calcul est beaucoup plus probable pour les produits de première nécessité dont la demande est générale, tels que le vin, le blé, la laine, etc., que pour ces marchandises qui, ne satisfaisant qu'à des besoins factices et de luxe, dépendent d'une vogue momentanée ou d'un caprice; aussi arrive-t-il souvent que le risque de leur production est si grand, que l'on ne s'y adonne qu'autant que la demande est certaine et indubitable. C'est à cause de cette différence dans le risque de production des divers produits que l'on peut distinguer la demande qui doit le couvrir en demande *attendue et espérée* et en demande *réelle et distincte*. Les produits de première nécessité, ou du moins de demande générale, deviennent des objets de production lors même que les producteurs n'ont qu'une demande incertaine et espérée devant eux. Mais beaucoup de choses d'une autre nature, ne servant qu'à satisfaire des besoins de luxe ou des fantaisies, ne peuvent être produites qu'autant qu'il y a des demandeurs connus qui souvent paient d'avance

une certaine portion du prix convenu. Toutes les fois donc que le calcul des producteurs s'éloigne davantage de la réalité, en ce qu'ils fournissent plus de produits qu'on n'en demande, faute d'avoir pu déterminer ou prévoir l'extension de cette demande, le prix de leur marchandise tombe.

Ce même résultat peut avoir lieu quand même l'intensité de la demande leur est connue, par la raison qu'ils ne sont pas toujours maîtres de ne produire que juste la quantité demandée. Cela est vrai surtout de ces objets dont la production, dépendant des forces productives de la nature, est plus ou moins abondante, non-seulement selon que les hommes y mettent plus ou moins de travail et de capitaux, mais aussi selon la plus ou moins grande efficacité de ces forces.

Ainsi, une diminution dans la demande du chanvre peut déterminer les producteurs à réduire la quantité du terrain destiné à la culture de cette denrée, et cependant il peut se faire que l'année suivante, contre le vœu du producteur, la récolte soit encore plus abondante, et par là influe plus fortement sur la baisse du prix de ce produit. Il est bien plus aisé de régler la production d'après la demande

dans les arts et métiers, où la quantité des produits dépend uniquement du plus ou moins de travail et de capitaux que l'on emploie à leur confection. Cette prévoyance est d'autant plus difficile dans l'industrie première, qu'il faut beaucoup plus de temps pour produire des valeurs nouvelles correspondantes en quantité à la demande; et, pendant que ce temps s'écoule, la demande peut encore éprouver des changemens qui dérangent les calculs du producteur.

Une baisse du prix au-dessous des frais et des avantages de la production décourage les producteurs, et les détermine à cesser de produire les marchandises dépréciées. Pourtant y a-t-il des cas particuliers dans lesquels il ne leur soit point possible d'effectuer ce qu'ils ont en vue, et où ils soient obligés de s'adonner à une espèce particulière d'industrie, malgré les pertes auxquelles ils s'exposent? Cela a lieu toutes les fois qu'un entrepreneur d'industrie première, manufacturière ou commerçante, se trouve avoir engagé dans de vastes entreprises un grand fonds productif, dont il ne peut point se désister, ou qu'il ne peut appliquer à une autre destination pour éviter les pertes qui l'attendent dans l'emploi actuel de

ce fonds. Une baisse considérable dans le prix des denrées n'amène point tout de suite une diminution correspondante dans leur quantité, car le cultivateur ne peut laisser en friches les terrains de culture, ni se désister de sa propriété sans s'exposer à des pertes plus considérables encore que celles qu'il éprouve ensuite de la baisse du prix; il y va pour lui de la perte de son bien-fonds et des capitaux engagés dans son exploitation. Une baisse permanente du prix de la laine ne saurait déterminer le propriétaire d'un troupeau de moutons à le détruire pour cesser de produire de la laine, parce qu'il ne pourrait la vendre à cause de cette baisse même. De même une baisse dans le prix des draps ne saurait déterminer un manufacturier à briser ses machines et ses métiers, et à brûler ses approvisionnemens de laine, pour ne plus confectionner de la marchandise dépréciée. Cependant il faut remarquer que ce cas est beaucoup plus fréquent parmi les agriculteurs et propriétaires fonciers que parmi les fabricans et commerçans, car il est plus facile à ceux-ci de cesser d'exercer leur industrie en raison de la baisse du prix de leurs marchandises; mais aussi ils sont plutôt que les premiers exposés à voir la destruction de leur industrie, et

par suite la diminution de la quantité des produits qu'ils fournissaient. Aussi observe-t-on que ce ne sont que les produits bruts qui peuvent, pendant long-temps, ne point diminuer dans leur quantité, malgré une baisse permanente de leur prix.

Malgré ces causes, qui dérangent l'équilibre entre le prix courant des marchandises et le taux des frais et des avantages de leur production, et qui amènent une baisse de ce prix, la quantité produite ne pouvant point toujours être diminuée en raison d'une diminution dans la demande, l'on doit cependant poser en principe général, que le prix courant des marchandises ne peut rester pendant long-temps au-dessous du taux des frais et avantages de la production, sans amener une diminution de la quantité offerte, qui rétablit cet équilibre.

Il n'en est pas de même de la hausse du prix courant dés marchandises au-dessus du taux des frais et avantages de la production, laquelle hausse provient toujours de ce que la quantité offerte ne correspond point à la quantité demandée : cette hausse peut se soutenir pendant long-temps, ou du moins tant que durent les causes qui empêchent de mettre l'offre au niveau de

la demande. Il y a quatre circonstances qui font que l'on ne produit et que l'on n'offre point autant de marchandises que l'on en demande, et qui par là occasionent une hausse plus ou moins permanente du prix courant au-dessus du taux des frais et avantages de la production: 1° il est souvent impossible aux producteurs d'adapter la quantité offerte à la quantité demandée, comme il l'a été démontré plus haut, et il peut se faire que, malgré les désirs et les soins des producteurs, la quantité produite des marchandises reste pendant longtemps au-dessus de la quantité demandée; c'est ce qui arrive surtout lorsque la production dépend plus des forces productives de la nature que du travail de l'homme; 2° il y a des causes inhérentes à la nature même des choses, des causes physiques qui limitent la production d'une espèce de produits et qui ne permettent pas d'en augmenter jamais la quantité en raison d'une augmentation de demande; 3° il peut arriver que des causes accidentelles, telles que le secret gardé sur certains procédés de production, empêchent pendant un certain temps ceux qui pourraient fournir une espèce de marchandise de s'adonner à sa fabrication, parce qu'ils ne connaissent point les procédés em-

ployés à cet effet; 4° enfin, il y a des réglemens qui entravent la libre concurrence, et qui, en ne permettant qu'à un seul ou à plusieurs producteurs de fournir les marchés d'un certain produit, leur donnent par là les moyens de tenir la quantité offerte toujours au-dessous de la quantité demandée, et d'en retirer un prix plus haut que les frais et les avantages légitimes de la production.

Il est évident que les forces productives de la nature exercent une influence très-puissante sur la production des valeurs, et qu'elles limitent souvent leur quantité; cette influence se distingue en ce qu'elle est passagère ou permanente. Une grande demande de chanvre, qui en fait hausser le prix, détermine les cultivateurs à consacrer plus de terrain, plus de travail et de capitaux à la culture de cette plante; mais la nature peut s'opposer à leurs efforts, et amener une année peu propice à cette culture, ce qui ferait que la quantité produite de chanvre ne correspondrait point encore à la demande, et que son prix serait toujours très-élevé en raison des frais et avantages de la production. Mais cette hausse n'est que passagère; elle peut cesser l'année suivante, qui donnera aux cultivateurs une récolte considérable. Il

n'en est point de même de la production et du prix d'un vin d'une qualité supérieure, qui ne vient que dans une localité particulièrement favorisée par la nature : la demande de ce vin précieux peut aller en augmentant à raison d'un débouché plus étendu ; son prix peut hausser en raison de cette demande, et cependant les producteurs ne sauraient en augmenter la quantité au-delà de ce que permet la nature du sol, qui seul possède la faculté de le produire. Cette influence des forces productives de la nature est permanente ; il n'est point donné aux hommes d'en détruire l'effet, parce qu'ils ne peuvent point augmenter la quantité des produits dont la nature a déterminé la rareté : aussi le prix de ces produits est-il constamment très-haut relativement au taux des frais et avantages de la production ; il ne saurait jamais diminuer, vu que la quantité ne répond qu'en très-petite partie à la demande ; il peut au contraire aller toujours en augmentant, selon que le progrès des richesses et les demandes d'objets de luxe s'accroissent de jour en jour. Aussi voyons-nous que, de tous les produits qui sont fournis par l'industrie humaine, il n'y a que les produits peu durables, d'une production peu dispendieuse, et

cependant fort rare à cause d'une faculté exclusivement accordée par la nature, laquelle ne permet point d'augmenter leur quantité en raison de la demande; il n'y a, disons-nous, que ces sortes de produits dont le prix se soutienne toujours au-dessus du taux des frais et avantages de la production.

Le prix des produits peut encore se maintenir pendant long-temps au-dessus du taux des frais et avantages de la production, lorsqu'un producteur possède un procédé secret de fabrication, qui ne donne qu'à lui seul la faculté de fournir au marché une marchandise inconnue jusqu'alors, ou qui le met à même de produire une marchandise à moins de frais que tous ses concurrens. Dans le cas où il introduit dans le commerce une marchandise tout-à-fait inconnue, c'est lui seul qui en règle le prix, non d'après les frais de production, mais d'après la demande qui en est faite; ce prix peut surpasser alors de beaucoup le taux des avantages ordinaires retirés d'une production analogue. Cette hausse dure aussi long-temps que le secret, et ce n'est que lorsqu'il est divulgué que le prix de la marchandise se remet au niveau du taux ordinaire de tous les produits de même genre. Lorsque quel-

qu'un possède un secret de production qui lui permet de fabriquer une marchandise connue, avec moins de travail et par conséquent moins de frais, son secret peut alors influer sur la baisse du prix courant de la marchandise, lors même qu'elle lui sera encore payée au-dessus du taux des frais et avantages de la production; mais alors les avantages que retirera le possesseur du secret seront un dommage pour ses concurrens. Si cette circonstance du secret n'opère point de baisse dans le prix de la marchandise, alors le producteur, qui la fournit à moins de frais au moyen de son secret, retire de sa production des avantages beaucoup plus considérables que tous ses concurrens, et ce n'est qu'à lui seul que la marchandise est payée beaucoup plus cher qu'elle n'a coûté à être produite. L'inventeur de l'eau de Cologne, par exemple, a introduit une nouvelle marchandise dans le commerce : il a été maître d'en fixer le prix d'après l'étendue de la demande qui en a été faite; les avantages qu'il a retirés de sa fabrication ont été beaucoup plus considérables que ceux des autres distillateurs, et le prix de son eau de Cologne s'est maintenu au-dessus du taux des frais et avantages ordinaires de la production, tant que le secret n'a point été divulgué. Mais ses profits n'ont point

été obtenus au détriment de l'industrie des autres distillateurs: en introduisant une nouvelle marchandise dont la production était inconnue, il n'a pu avoir de concurrens.

Le cas serait différent si le secret dont il s'agit n'amenait qu'un perfectionnement dans la fabrication d'une marchandise connue. L'inventeur d'une nouvelle machine à filer le coton, par exemple, n'introduit point une nouvelle marchandise dans le commerce; mais, s'il jouit seul du secret de son invention, il est à même de fournir une égale quantité de coton filé avec moins de travail que ceux qui ne connaissent point l'usage de sa machine. S'il vend son coton filé au même prix que ses concurrens, il retirera des bénéfices beaucoup plus considérables qu'eux, et ce ne sera qu'à lui seul qu'on paiera le coton bien au-dessus du taux des frais et avantages ordinaires de la production; mais s'il vend sa marchandise à un prix plus bas que ses concurrens, il forcera ceux-ci de vendre la leur au-dessous du taux, tandis qu'il continuera à retirer de son coton un prix supérieur à ce que lui coûte ce coton filé au moyen de la machine qu'il emploie exclusivement.

Ces exemples nous mettent à même d'appré-

cier jusqu'à quel point peuvent s'élever les bénéfices de ceux qui possèdent des secrets de production, et cela explique en même temps pourquoi ces sortes de secrets ne sauraient jamais se garder pendant long-temps : ils sont bientôt découverts et divulgués, surtout lorsqu'une nouvelle invention amenant une diminution des frais de production, et par suite une baisse du prix des marchandises, expose ceux qui ne la connaissent pas à des pertes sur leurs marchandises fabriquées d'après les anciennes méthodes, c'est-à-dire ayant coûté des frais de production plus considérables. Aussi n'est-ce que dans quelques espèces d'industrie manufacturière que les secrets de production peuvent se conserver, et cela ne peut avoir lieu ni dans l'industrie première ni dans le commerce, à moins que des règlemens, des privilèges ne viennent garantir, pendant quelque temps, la propriété d'un secret qui sans cela aurait été divulgué.

Les causes ci-dessus mentionnées d'une hausse permanente du prix des produits au-dessus du taux des frais et avantages de la production agissent dans l'état naturel des choses, lorsqu'il est permis à chacun de s'adonner au genre de production qui convient à ses moyens et à ses penchans, et que par suite il y a liberté de con-

currence entre les producteurs. Mais l'histoire de l'économie des nations nous offre des exemples très-fréquens de dérangemens apportés à cet état de choses, au moyen de règlemens, ou plutôt de privilèges accordés à un seul ou à plusieurs producteurs pour la fabrication ou la vente de certaines marchandises, et qui en excluant tous ceux qui, comme les privilégiés, pourraient s'adonner à cette fabrication, entravent ainsi la libre concurrence entre les offrans.

Ces privilèges, connus sous le nom de monopoles, occasionent toujours une hausse du prix d'une certaine marchandise au-dessus du taux des frais et avantages de la production; car, étant un obstacle à ce que les producteurs non privilégiés puissent fournir une certaine marchandise au marché, ils autorisent les producteurs favorisés à élever le prix de leurs produits autant que le permet l'extension de la demande, sans nul égard à ce que leur production leur a coûté. Ces réglemens sont une cause très-fréquente d'une hausse permanente du prix courant au-dessus du taux des frais et avantages de la production, et cette hausse dure aussi longtemps que le règlement reste en vigueur, sans que nulle influence de la part des autres producteurs puisse en ralentir les effets.

Telles sont les causes des variations qui surviennent dans le prix courant des choses. Il en résulte, en dernière analyse, cette observation qui doit être réduite en principe, que le taux des frais et avantages de la production est ce terme moyen avec lequel le prix courant des marchandises tend toujours à se mettre de niveau; que la concurrence est cette force agissante qui maintient cet équilibre, et qui le rétablit lorsqu'il est dérangé ; qu'il y a cependant des circonstances qui peuvent arrêter cet effet de la concurrence, et maintenir le dérangement de cet équilibre, mais qu'il n'y a qu'une hausse du prix courant au-dessus du taux des frais et avantages de la production qui peut se maintenir pendant long-temps, et jamais une baisse au-dessous du taux, celle-ci amenant nécessairement un découragement chez les producteurs, et par là une diminution de la quantité des produits, laquelle diminution doit incessamment causer une hausse dans le prix, et rétablir l'équilibre.

Après avoir déterminé les causes des variations du prix des choses, il convient de rechercher quel est le degré d'utilité de ces dérangemens d'équilibre entre le prix courant et la rentrée des frais et avantages de la production,

et quel est le taux le plus avantageux pour les vendeurs et les acheteurs.

Lorsque le prix dépasse le taux des frais et avantages de la production, ce sont les producteurs qui y gagnent; ils obtiennent plus qu'ils n'avaient droit de prétendre, et leurs bénéfices résultent des pertes faites par les acheteurs, dans tous les cas où ces bénéfices ne sont point basés sur le principe d'équité. Tant qu'il y a liberté de concurrence, on ne doit nullement appréhender que des bénéfices exorbitans puissent être perçus pendant long-temps; mais dès qu'il n'y a plus de libre concurrence parmi les producteurs, leurs gains faits au détriment des acheteurs peuvent durer aussi long-temps que les causes qui entravent cette concurrence. Ces causes dérivent toujours d'un monopole de droit ou de fait, c'est-à-dire constitué par une loi ou résultant des circonstances de temps et de lieu. Un privilège exclusif de production ou de vente accordé à une ou à plusieurs personnes est un monopole de droit établi par l'autorité, et dure aussi long-temps que l'acte par lequel il a été constitué. Le monopole de fait, qui n'est basé sur aucune loi ou donnance, a lieu toutes les fois que la fortune disponible d'un capitaliste ou les fonds d'une

compagnie d'actionnaires leur donnent une telle prépondérance dans les marchés, que personne d'autre ne peut résister à leur concurrence : alors tous les autres producteurs ou vendeurs cessent de produire et de vendre pour éviter les pertes auxquelles ils s'exposeraient, et cèdent, en quelque sorte, le droit exclusif de vente aux producteurs prépondérans. Quelquefois un monopole de cette nature profite à une seule personne, par la seule raison que les bénéfices considérables qu'elle fait seraient peu de chose s'ils étaient partagés entre plusieurs concurrens. Un marchand détailleur, établi dans une petite ville, peut y exercer un monopole de vente, uniquement parce que les personnes qui pourraient concourir avec lui sur ce marché prévoient que leurs gains seraient peu considérables, tandis que lui, étant tout seul, fait sur ses ventes des bénéfices au-delà de toute équité.

Une baisse de prix au-dessous du taux des frais et avantages de la production est toujours une perte pour les producteurs et un gain passager pour les acheteurs. Ces pertes et ces gains sont également injustes, et ne peuvent durer long-temps ; car les producteurs cessent de fournir une marchandise dont le prix ne couvre

point leurs frais et leurs bénéfices équitables, ou bien ils la fournissent aux marchés en moindre quantité ou en qualité inférieure. Il résulte de là soit un rétablissement d'équilibre entre le prix et le taux des frais et avantages de la production, soit un renchérissement réel provenant de la mauvaise qualité des produits: dans ces deux cas il n'y a point de gain réel pour les acheteurs.

Le blé fait exception à cette règle; il y a des circonstances locales et temporaires qui forcent les cultivateurs à le fournir en quantité considérable, malgré le manque de débit, et en bonne quantité, malgré l'infériorité du prix.

Le prix le plus avantageux des produits et des services, tant pour les vendeurs que pour les acheteurs, est celui qui est égal au taux des frais et avantages de la production, ou celui qui exprime au juste l'équilibre entre la valeur échangeable du produit et la rentrée de ces frais et avantages. Le vendeur est satisfait d'un tel prix, parce qu'il perçoit tout ce qu'il a dépensé en frais de production, et en outre un bénéfice équitable, ce qui l'encourage et lui donne les moyens de continuer sa production ou son négoce. L'acheteur doit aussi nécessairement être satisfait d'un tel prix, parce qu'il achète

les produits à aussi bon compte qu'il est possible de le faire pendant long-temps.

La cherté ou le bon marché qui survient sans qu'il y ait eu de changement dans les frais de production n'a réellement d'avantage pour personne. La cherté qui résulte d'une hausse des frais de production est désavantageuse pour tout le monde ; car les vendeurs ont moins de débit, et les acheteurs paient trop cher les marchandises dont ils ont besoin. Un bon marché réel, provenant d'une baisse dans les frais de production, est avantageux pour tous; car les acheteurs peuvent satisfaire leurs besoins à meilleur compte, et les vendeurs ont un débit plus facile, plus considérable, et gagnent davantage quand même le taux de leurs bénéfices serait moindre, à cause de la fréquence des rentrées.

LIVRE TROISIÈME.

DES REVENUS.

CHAPITRE PREMIER.

IDÉE GÉNÉRALE DU REVENU.

Nous venons de reconnaître les principes de l'échange et les motifs qui déterminent les hommes à échanger mutuellement le résultat de l'usage de leurs forces productives. Augmentation de jouissance et amélioration du bien-être, voilà le but auquel l'homme prétend atteindre dès qu'il entre en société ; l'échange lui offre les moyens d'y parvenir. Ces moyens consistent dans les avantages que l'homme industrieux retire de l'échange ; ce sont donc ces avantages mêmes qui doivent fixer notre attention ; car, en approfondissant leur nature, nous pourrons reconnaître de quelle manière l'échange concourt à augmenter la masse des va-

leurs dont l'homme peut jouir, et par conséquent améliorer son bien-être.

L'avantage qui résulte de chaque échange, tant pour l'offrant que pour le demandeur, consiste dans la faculté qu'il assure à l'un et à l'autre de jouir incessamment d'une valeur qu'il n'aurait pas possédée sans l'intermédiaire de l'échange, ou de se préparer, pour l'avenir, les moyens d'augmenter ses jouissances et d'améliorer son bien-être. Un cultivateur, par exemple, qui échange une mesure de blé contre une certaine quantité de sel, en retire l'avantage de satisfaire incessamment son besoin de sel, ce qui n'aurait pas eu lieu s'il n'avait pu se défaire de son blé et recevoir du sel en échange. Le résultat, dans ce cas, est le même pour lui si cet échange s'opère au moyen d'argent ou d'autre chose; car dès qu'il emploie tout de suite à satisfaire ses besoins la valeur obtenue, il ne retire de son échange que la faculté de jouir de cette valeur immédiatement, soit qu'il l'obtienne en échange d'un autre produit, soit qu'il l'achète. Un cultivateur, au contraire, qui vend une certaine quantité de blé, et qui ne dépense pas tout de suite l'argent retiré de cette vente, mais le destine à un emploi lucratif, ne retire point de l'échange

l'avantage d'une jouissance immédiate, mais il se procure le moyen d'augmenter sa faculté de jouir à l'avenir en tant que l'emploi de l'argent obtenu lui assure une augmentation de valeurs, relativement à ce qu'il possède déjà.

Lorsque dans un échange on donne le superflu pour le nécessaire, et que l'on jouit immédiatement de ce nécessaire, alors il n'y a qu'un besoin pressant de satisfait; il n'y a aucune augmentation de richesse. L'avantage que l'on en retire est aussitôt détruit que créé; il n'est point une accumulation de capitaux, car il n'offre aucun objet à l'épargne. Dans ce cas, l'on n'obtient par l'échange que la faculté de se procurer une valeur préalablement déterminée, et de satisfaire un besoin qui se fait sentir, sans avoir le pouvoir de donner une autre destination à la valeur acquise. Cet avantage de l'échange est donc circonscrit dans les limites des besoins connus; ce sont eux qui le déterminent: il cesse d'exister dès que le besoin est satisfait.

Lorsque par l'échange on obtient une valeur que l'on n'est pas forcé d'employer à satisfaire des besoins du moment, et que l'on peut donner à cette valeur une destination correspondante aux calculs de notre intérêt, l'avantage résultant de l'échange n'est plus une

jouissance immédiate, mais bien une faculté acquise d'augmenter ses jouissances à venir, une augmentation de richesse. L'argent obtenu de la vente peut être accumulé pour former un capital, ou recevoir tout de suite un emploi productif; dans l'un et l'autre cas, il peut devenir une nouvelle force productive, une source de richesse. Ce n'est plus un seul produit déterminé que l'on acquiert par l'échange, mais bien la faculté d'acquérir et de jouir de tous les produits que le prix de la chose vendue nous met à même d'acheter. Mais pour que le producteur qui effectue l'échange de ses produits puisse employer la valeur reçue dans la vue d'augmenter ses forces productives, et par là de rendre plus abondantes les sources de sa richesse, il faut que cette valeur acquise soit plus considérable que ce qu'il lui a fallu pour fournir à ses moyens d'existence; il faut qu'il ne ressente point de besoin pressant qui l'oblige à se défaire de cette même valeur. Ce n'est donc que dans l'absence des besoins du moment qu'il peut donner à la valeur acquise par l'échange une autre destination que la jouissance immédiate, qu'il peut l'accumuler ou l'employer comme force productive, ou comme moyen d'étendre ses jouissances.

Cet avantage, que l'homme retire de l'échange, et qui le met à même non-seulement de satisfaire ses besoins pressans et impérieux, mais encore d'améliorer son bien-être, et d'étendre le domaine de ses jouissances au moyen de valeurs déjà acquises, ou qu'il a la faculté d'acquérir, cet avantage, dis-je, est ce qui constitue son *revenu*.

Le revenu de l'homme industrieux est donc l'avantage qu'il retire de l'échange de ses produits, en sus de cette partie de la valeur qu'il est obligé d'employer pour se procurer des moyens d'existence. Il ne peut retirer de revenu de l'usage de ses forces productives qu'autant qu'il fait un échange de produits ou de ses forces mêmes, et que l'avantage qui en résulte lui assure non-seulement les moyens de satisfaire ses besoins du moment, mais aussi les moyens d'améliorer son bien-être, et d'augmenter le domaine de ses jouissances (1); et comme l'échange ne peut avoir lieu que dans l'état de société, le

(1) Je n'ai pas besoin de faire remarquer, ce me semble, que je ne mets point ici en ligne de compte la différence des besoins et des dépenses individuelles du producteur, et que par *besoins pressans et moyens d'existence*, j'entends l'état d'existence de l'homme en société, qui est déterminé par le degré de civilisation d'un peuple, et qui n'est ni le manque de ressources, ni la richesse.

revenu est donc, en dernière analyse, un résultat de l'état social. En effet, l'homme isolé peut faire usage de ses forces productives, et se procurer avec leur secours des moyens de subsistance plus ou moins abondans; mais cette abondance sera toujours relative aux forces qu'il est en état d'employer, et il ne pourra jouir que des valeurs qu'il peut produire lui-même. L'homme vivant en état de société, au contraire, peut se procurer des objets de jouissance au-delà même de ses propres forces productives, c'est-à-dire des produits de tous les hommes et de tous les pays, en tant que le revenu résultant de l'échange le met à même de les payer; mais, comme il faut faire usage des forces productives pour avoir des valeurs échangeables, ces forces sont donc la source primitive du revenu. Le revenu est donc un résultat de l'action des forces productives et de l'échange, de l'industrie de l'homme et des relations sociales dans lesquelles il se trouve.

Nous avons vu plus haut (chap. VI) comment l'échange peut donner lieu à une augmentation des valeurs que l'homme, en donnant naissance à la valeur échangeable, est appelé à posséder. Maintenant nous pouvons reconnaître que cette augmentation se réalise en quelque

sorte, et consiste réellement dans le revenu que le producteur retire de l'échange de ses produits. Les forces productives que l'homme peut employer avec succès, c'est-à-dire ses facultés morales et physiques, les forces productives de la nature, et les capitaux accumulés forment le premier mobile de son bien-être, en donnant naissance aux valeurs destinées à satisfaire ses besoins. L'état de société et l'échange qui en est le résultat immédiat sont le second mobile de ce bien-être, ou plutôt le moyen de l'améliorer de plus en plus, par l'effet du revenu, qui augmente les forces productives de l'homme, et par là étend le domaine de ses jouissances. L'homme, exclusivement producteur, peut exister et parvenir même à un certain degré de bien-être; mais il ne saurait jamais dépasser les bornes de ses propres facultés. L'homme trafiquant peut non-seulement parvenir à cet état, mais il peut avancer dans la carrière de ses jouissances, autant que ses revenus le mettent à même de disposer des facultés et des produits des hommes et des nations avec lesquels il a des relations sociales.

Le revenu est donc le résultat le plus saillant et le plus important de l'état de société; car c'est lui qui donne aux hommes les moyens

d'avancer dans la carrière du perfectionnement auquel ils sont appelés par leur créateur.

Après avoir déterminé de cette manière la nature du revenu, il sera facile de concevoir ce qui arrive souvent dans la vie commune, que des hommes industrieux sont pauvres et tombent peu à peu dans un état de gêne et de misère, quoiqu'ils soient sobres et économes, et qu'ils semblent retirer un revenu de l'emploi de leur travail ou de la vente de leurs produits. Si nous attachons au revenu l'idée d'une augmentation de valeurs, au-delà des frais de production et des moyens d'existence, il est évident que celui qui ne retire du prix de ses marchandises que ce qu'il a préalablement dépensé pour les produire et pour exister pendant son travail, ne prélève réellement aucun revenu; et si nous ne pouvons point expliquer les causes de son appauvrissement, lorsque nous le voyons occupé et salarié, c'est que nous confondons la rentrée générale de ses frais de production, ou ce qu'on appelle le *revenu brut* avec le *revenu net* (1).

(1) Il me semble que cette distinction de deux genres de revenu serait inutile, si l'on attachait une idée plus précise au mot *revenu,* et si l'on ne qualifiait point de ce titre tout ce que le producteur retire de l'usage de ses forces productives, sans avoir égard si cette rentrée totale

Si l'homme n'avait d'autre but que d'exister et de se maintenir dans l'état de culture auquel il est parvenu, il pourrait peut-être se montrer indifférent au revenu auquel sa production lui donne lieu de prétendre, pourvu qu'elle lui offrît de quoi exister. Mais il n'est point donné à l'homme, comme aux autres animaux, de rester stationnaire dans sa manière d'être; il faut nécessairement qu'il avance ou qu'il rétrograde, et ce n'est que dans la classe des brutes qu'il peut trouver ce point de repos et d'inaction, où il jouit du privilége des animaux, de rester dans un état stationnaire. Si, au moyen de l'échange, il retire de sa production un surplus du taux des frais de production qui constitue son revenu, il avance dans la carrière de son perfectionnement physique et moral; mais si le prix des produits ne couvre que le taux susmentionné, alors le producteur rétrograde, par la raison très-simple qu'il essuie une perte qui affaiblit ses forces productives et qui dessèche les sources de son revenu.

Mais cette vérité, qu'il y a perte toutes les

donne ou non un surplus au-dessus des frais de production, car ce n'est que ce surplus uniquement qui constitue le revenu.

fois qu'il n'y a point de revenu, toute simple qu'elle paraisse, n'est pourtant point assez sentie et reconnue. On n'attache souvent l'idée de perte, de déchet qu'à la diminution ou à la destruction d'une chose, ou plutôt d'une valeur préalablement possédée; et l'on croit quelquefois ne point essuyer de perte, lorsqu'on n'acquiert point une valeur que l'on aurait dû acquérir en suite de l'usage des forces productives ou de l'échange des produits. Cependant en approfondissant un peu ce sujet, on parvient aisément à se convaincre que la perte essuyée par l'absence d'un revenu est tout aussi réelle que celle qui résulte de la destruction d'une valeur déjà possédée: un exemple très-simple prouvera cette assertion jusqu'à l'évidence. Supposons qu'un artisan quelconque, qu'un tisserand, ait emprunté une certaine somme pour acheter le lin nécessaire à la confection d'une pièce de toile, et se procurer les moyens de subsister durant son travail, et qu'il se soit obligé à payer un intérêt de la somme empruntée après la vente de sa toile. Si cette vente ne lui procure que la somme empruntée et l'intérêt dû au créancier, que lui restera-t-il pour exister et pour pouvoir continuer son industrie? Il n'a point perdu de valeur précédem-

ment possédée, il a même été couvert de tous les frais de production, mais il n'a rien obtenu en sus. Il sera donc obligé de vendre un habit, un meuble, son métier même pour se procurer les moyens de subsistance plus indispensables pour lui que la valeur dont il se défait contre son gré.

Le résultat de la non-rentrée d'un revenu, est donc la perte d'un habit, d'un meuble consacré à ses besoins journaliers; et cette perte est tout aussi réelle que si le meuble ou l'habit eût été brûlé ou détruit de quelque autre manière; elle n'aurait pas eu lieu s'il eût retiré de la vente de sa toile de quoi exister et travailler pour l'avenir. Il est donc évident qu'il y a une perte très-réelle lorsqu'on ne retire point le revenu nécessaire à l'usage des forces productives.

Si déjà nous avons acquis la certitude que tout revenu est un résultat de l'échange, il sera facile de parvenir à la connaissance des sources du revenu et des conditions à remplir pour pouvoir le recueillir, en nous attachant à reconnaître les principes du prix des choses, ou les parties constituantes de ce prix; car, après tout, le revenu, de quelque nature qu'il soit, ne peut être prélevé qu'en suite de

la fixation du prix d'une valeur dont il doit découler.

Nous avons déjà vu plus haut, que le prix d'un produit est composé ordinairement de deux parties, savoir : 1° de la rentrée des frais de production ; 2° de celle des avantages que le producteur doit retirer de l'échange de ses produits. Nous croyons également avoir prouvé qu'un prix qui ne contient que la première de ces deux parties, c'est-à-dire qui ne couvre que les frais de production, ne donne point de revenu. Il ne s'agit donc maintenant que de reconnaître ce que sont ces frais et avantages de production, pour pouvoir remonter aux sources primitives de tout revenu.

Lorsqu'on produit, dans le sens que nous attachons à ce mot en *économie* politique, l'on fait toujours une dépense qui est ou *positive* ou *négative* : positive, lorsque c'est une valeur préalablement possédée que l'on emploie, et que l'on diminue ou que l'on détruit pour donner naissance à une nouvelle valeur ; négative, lorsque, dans le même but, l'on dépense en quelque sorte la faculté de produire, c'est-à-dire un certain espace de *temps*, qui a toujours une valeur équivalente à ce que nous aurions pu gagner en l'employant productivement. Les frais de pro-

duction sont donc composés toujours, ou de la dépense d'une valeur préalablement acquise, ou bien de celle d'une valeur qui aurait pu être acquise dans l'espace de temps qui s'écoule pendant la production même et avant que l'on ait échangé le produit, ou enfin de ces deux parties ensemble. Un entrepreneur d'industrie qui dépense un capital en achat d'ustensiles, de matériaux, et de vivres pour ses ouvriers, et qui leur paie des salaires, détruit réellement la valeur du capital déjà possédé, dans la vue de le retirer avec quelques avantages en touchant le prix de la marchandise qu'il offrira à l'échange. Un manœuvre, qui ne possède aucun capital, et qui travaille à la journée chez un entrepreneur d'industrie, dont il reçoit la nourriture, le logement, le chauffage, etc., dépense toujours un temps qu'il serait obligé d'employer au travail pour pouvoir exister; et cela dans le but d'obtenir un salaire en sus des moyens d'existence qui lui sont fournis par celui qui le fait travailler. Un artisan travaillant à son propre compte, fait une dépense de temps et de capital qui composera les frais de production de la marchandise qu'il apportera au marché.

Le temps est l'une des propriétés les plus

précieuses de l'homme, qui apprend à y attacher une valeur, dès qu'il est abandonné à lui-même pour satisfaire ses besoins. C'est alors que l'expérience l'amène à cette conviction, qu'un temps passé dans l'inactivité l'expose au dénuement, à un manque de moyens de subsistance; aussi voyons-nous que, dans l'état primitif, l'homme emploie tout son temps à se procurer ces moyens, et à satisfaire ses premiers besoins. Ce n'est que lorsqu'il y aura pourvu suffisamment, qu'il se déterminera à consacrer son temps à une jouissance moins indispensable à son existence, ou, ce qui revient au même, à améliorer son bien-être. Dès qu'il travaille dans ce but, il veut être récompensé pour son travail, en sus de ce qu'il fait pour exister; car s'il n'obtient que le strict nécessaire, il n'est dédommagé que pour la perte du temps qu'il aurait employé sans cela à se procurer des moyens d'existence. Cette idée de valeur, que nous attachons au temps dépensé, est si positive, elle est tellement gravée dans notre esprit, que nous demandons quelquefois un dédommagement pour un temps perdu malgré nous et employé à ne rien faire dans la production d'une marchandise; et cette valeur est au moins égale à celle de nos moyens de

subsistance. Combien de fois n'arrive-t-il pas dans la vie commune, que nous sommes obligés de payer un produit ou un service rendu, non-seulement d'après ce qu'il en a coûté au producteur de capital et de travail pour le fournir, mais aussi d'après le temps qu'il y a employé sans rien faire! Un marchand, qui reste les bras croisés dans sa boutique à attendre les chalands, se fait payer son inaction dans le prix de ses marchandises; s'il reste à ne rien faire, c'est qu'il est sûr que cette dépense de temps lui sera remboursée par l'acheteur. S'il met à sa place un garçon de boutique qu'il salarie, il paie alors lui-même dans ce salaire, en très-grande partie, un temps employé à ne rien faire; et s'il ne payait ce garçon que pour le temps que celui-ci emploie à montrer et à vendre ses marchandises, il serait obligé de l'indemniser pour ce peu de temps au même taux qu'il lui paierait toute sa journée de travail, ou de lui procurer les moyens de s'occuper lucrativement pendant le temps qu'il ne peut employer à détailler et vendre de la marchandise.

Le *temps* et le *capital* employés et dépensés à une production sont donc les seuls principes constituans du taux des frais de production, de quelque nature qu'elle soit. Leur valeur entre

toujours dans la composition du prix de la valeur produite ; ce que ce prix fournit en outre au producteur constitue son revenu.

On comprend ordinairement dans le taux de production ou dans le prix naturel la valeur du travail, du capital et des forces productives de la nature employées à donner naissance à un produit; mais il est facile de se convaincre que ce ne sont réellement que les deux premiers principes qui forment ce taux.

On dit que les frais de production d'une marchandise qui n'a été fournie au marché qu'à l'aide d'un travail sont composés de la valeur même du travail employé; mais on oublie alors que le producteur qui fournit déjà une chose au marché, a dû nécessairement posséder préalablement un certain fonds de moyens d'existence qui l'a mis en état de travailler, pour recueillir et fournir une valeur échangeable, et d'attendre la rentrée de sa dépense de temps; rentrée qui ne peut s'opérer qu'après la vente de la marchandise fournie. S'il ne possède point ce fonds primitif, il emploiera tout son temps à se le procurer, il recueillera des valeurs d'utilité et n'y attachera aucune idée de valeur échangeable. Un homme, par exemple, qui recueille des fruits spontanés de la nature pour

les vendre, doit nécessairement avoir pardevers soi un fonds de nourriture, car autrement il consommerait lui-même ces fruits pour calmer sa faim. S'il consacre son temps à cette besogne, il le fait dans l'espoir de retirer un revenu de la vente des fruits recueillis; revenu qui aura alors sa source dans le travail employé à cette récolte. Dès qu'un ouvrier quelconque retire du prix de son travail plus qu'il ne lui faut pour satisfaire les besoins du moment, il en retire un revenu dû à son travail; s'il n'obtient que de quoi subsister, il n'est remboursé que de la dépense de temps. En partant de ce principe, que, dans la production de valeurs échangeables, personne ne veut travailler gratuitement, et que chacun désire retirer une récompense pour son travail, on ne peut envisager comme récompense ce qui ne fournit au travailleur que les moyens d'exister pendant son travail. Dans ce cas le producteur n'est remboursé que du temps qu'il aurait employé sans cela à se procurer des moyens de subsistance, comme le fait dans l'état primitif l'homme qui ne songe point à ses besoins à venir, dès que ceux du moment demandent l'emploi de tout son temps. Le travail n'entre point dans les frais de production d'une marchandise; le taux de

ces frais est toujours composé d'un fonds ou capital employé, ou bien du temps qu'il aurait fallu employer pour se procurer le fonds primitif des moyens de subsistance, ou de tous les deux.

Ces cas sont très-rares, dans lesquels le taux des frais de production d'une marchandise n'est composé que de la dépense du temps, et pour la plupart c'est la dépense d'un capital qui constitue ce taux conjointement avec celle du temps employé à la production.

Lorsqu'un artisan travaille à son propre compte, il faut qu'il possède un capital qui lui fournisse les moyens de s'adonner à son industrie. Dans ce cas les frais de sa production seront composés de tout ce qu'il aura dépensé de son capital, et de ce qui lui est dû pour le temps employé à la production. Un tisserand, qui aura confectionné une pièce de toile dans l'espace de quinze jours, aura fait en frais de production, 1° une dépense de quinze jours de temps, qu'il aurait pu employer immédiatement à satisfaire ses besoins du moment, et à augmenter son fonds de moyens de subsistance, au lieu qu'il l'a fait indirectement en concentrant cette valeur dans celle de la pièce de toile, ayant l'espoir de trouver dans son prix la valeur du

fonds de moyens de subsistance qu'il aurait pu amasser; 2° une dépense de capital employé à l'achat de vivres, et autres moyens de subsistance durant son travail, à celui du lin filé nécessaire pour confectionner la pièce de toile, à l'entretien et aux réparations des outils et machines avec lesquels il travaille; toutes ces dépenses et emplois constitueront, pris ensemble, le taux général des frais de production qu'il a fallu faire pour confectionner une pièce de toile. Il paraîtrait peut-être au premier abord, que le temps employé par ce tisserand au travail ne devrait pas faire partie des frais de production, mais que l'indemnité qu'il en retire devrait être envisagée comme revenu réel de cette production; cependant il est évident que nous le mettrions en ligne de compte, si ce tisserand au lieu de travailler lui-même payait un salaire à un manœuvre : il résulte de là, que cette dépense du temps dont il peut disposer doit lui être remboursée dès qu'il l'a faite, sans que par là il puisse être considéré comme ayant perçu le revenu qui lui reviendra pour sa production.

L'on comprend encore parmi les frais de production les services rendus par les forces productives de la nature, ou ce que l'on a été

obligé de payer au propriétaire de la terre pour l'usage de ces forces. Dans l'état sauvage des hommes, la terre et toutes les forces productives, qui se concentrent en elle, n'appartiennent exclusivement à personne, et les services qu'elles rendent sont gratuits pour tout le monde. Mais dès qu'en suite des droits reconnus par la société, cette terre, avec toutes les forces productives qu'elle contient, devient une propriété, alors ces services ne sont gratuits pour personne ; et il faut, pour pouvoir employer les forces productives de la nature, ou posséder un terrain, ou bien payer un prix convenu à son propriétaire pour la faculté de l'employer à la production ; en d'autres termes, il faut ou retirer un avantage de la propriété d'un terrain qui nous appartient, ou payer cet avantage au propriétaire. L'avantage résultant de l'usage des forces productives de la nature, est envisagé ordinairement comme l'une des parties constituantes du taux des frais de production, et ne l'est réellement que lorsque le producteur a payé au propriétaire un prix pour l'usage de ces forces ; il est évident qu'alors ce n'est plus l'usage des forces productives de la terre, mais bien l'emploi du capital nécessaire pour se l'approprier qui fait

partie de ce taux. Cet avantage est toujours un revenu pour le propriétaire foncier; et lorsque c'est le propriétaire qui le retire par la rentrée du prix de ses produits, ce n'est plus pour lui une dépense remboursée, mais un revenu net. Lorsqu'un berger, par exemple, qui n'a point de terrain en propre, loue un pâturage pour ses moutons, alors le loyer payé au propriétaire foncier forme une partie constituante des frais de production de la laine, dont ce prix doit lui donner un revenu, non comme une dépense des forces productives de la terre, mais uniquement comme celle d'un capital. Mais lorsque ce berger possède un pâturage pour ses moutons, alors cette partie du prix de la laine, qui lui reste en outre des frais du capital employé à l'entretien de ses moutons, ne fera plus partie des frais de production, mais bien de son revenu foncier. Or donc, comme ce que l'on paie pour l'usage de la terre n'est, en dernière analyse, qu'un capital dépensé, et que ce loyer n'entre point dans le taux des frais de production lorsque le propriétaire foncier emploie lui-même les forces productives de la terre, il s'ensuit que les services rendus par les forces productives de la terre ne font jamais partie du taux des frais de pro-

duction, et que ce taux ne peut être composé que d'une dépense de temps ou de capital.

Le prix du travail ou de ses produits est donc la source de toute rentrée des frais de production et de tout revenu, en tant qu'il offre au producteur un surplus du taux de ces frais.

Pour avoir droit à un revenu, il faut donc nécessairement employer ses forces productives de manière à ce que les dépenses de temps et de capital ne soient pas tellement considérables que le prix courant des marchandises ne puisse à peine les couvrir; c'est donc de l'emploi bien entendu de ces forces que dérive chaque revenu de l'homme industrieux. L'ouvrier indépendant, maître de sa personne, qui s'adonne à une industrie sans posséder un fonds quelconque, a toujours droit à un revenu dès qu'il travaille dans le but de rendre des services à autrui, ou de donner naissance à une valeur échangeable. Son travail lui donne ce droit, et est l'unique source dont il puisse retirer un revenu qui, étant une récompense pour l'usage de ses facultés morales et physiques payée par celui qui veut en profiter, se nomme *salaire*.

Le capitaliste qui emploie son fonds productif, non pas à satisfaire ses propres besoins,

mais à rendre des services à d'autres, soit en leur cédant la faculté d'employer productivement son capital, soit en leur fournissant des marchandises, a droit non-seulement à la rentrée du capital engagé, mais encore à un revenu qui doit lui être payé, soit par celui auquel il a cédé son capital pour lui donner la faculté d'exercer une industrie, soit par celui qui achète les marchandises qu'il a produites ou fournies au moyen de ce capital. Dans les deux cas c'est toujours le prix d'une marchandise, soit fournie par autrui à l'aide de son capital, soit fournie par lui-même, qui paie ce revenu que l'on nomme *profit*.

Le propriétaire foncier auquel la société dont il est membre a garanti la possession exclusive de sa terre, a droit à un revenu pour tous les produits de son sol qu'il ne consomme pas lui-même et qu'il vend à autrui, en sus de la récompense qui lui est due pour l'emploi du travail et du capital nécessaire pour recueillir ou faire venir le produit mis en vente. Il a droit à ce revenu lors même qu'il ne s'occupe point de la culture de son terrain, mais qu'il cède à autrui la faculté de l'employer à produire des valeurs, en sus du profit qui lui est dû pour le capital engagé dans la terre, dont il a cédé

l'usage pour un certain temps. Le revenu résultant de la propriété exclusive se nomme *rente foncière*.

Le *travail*, le *capital* et la *terre*, sont donc les trois sources primitives de tout revenu; mais il y a des conditions à remplir pour avoir droit à un revenu dérivant de ces sources et pour pouvoir le retirer.

La première est le droit de *propriété* exclusive à la source même du revenu; les droits primitifs de l'homme le rendent propriétaire de ses facultés de travailler; mais il peut en être privé par des circonstances ou des institutions qui violent les droits de l'homme. C'est pour cela que l'esclave, ou celui qui est engagé par quelques raisons que ce soit à un service gratuit envers autrui ou envers la chose publique, ne peut point prétendre à un salaire, par la raison qu'il ne dispose point de son travail, et qu'il n'est point maître de sa personne. La possession d'un capital ou d'une terre donne droit au revenu qui peut en dériver; l'homme peut être propriétaire de l'une de ces sources de revenu seulement, de deux ou de toutes les trois ensemble.

Mais le droit de propriété de ces sources de revenu n'est point suffisant en soi pour assurer un revenu; il faut en outre que celui qui les

possède ait *la faculté de les employer dans une industrie*, ou au moins d'une manière lucrative en cédant à autrui leur usage, pour qu'il soit à même d'en retirer un revenu. Un homme libre, doué de toutes les facultés propres au travail, peut ne point retirer de salaire, soit parce qu'il manque d'occupation, soit qu'une maladie le prive de la faculté de travailler, soit enfin que la paresse ou l'insouciance le déterminent à ne travailler que pour se procurer strictement les moyens d'exister, et à renoncer au revenu qu'il pourrait obtenir de son industrie. Un capitaliste peut ne retirer aucun profit de son capital, parce qu'il a de la répugnance à engager son capital dans une industrie, ou parce qu'il n'a pas la capacité nécessaire pour bien diriger l'emploi productif de ce capital, ou bien encore parce qu'il ne peut trouver de placement avantageux. Un propriétaire foncier peut ne point retirer de rente soit parce qu'il néglige la culture de sa terre, soit parce qu'il ne sait point profiter des forces productives de cette terre de manière à s'assurer la rentrée de ses frais de production. Il n'y a que l'homme industrieux, ayant le pouvoir et la volonté d'employer productivement la source de re-

venu qu'il possède, qui ait droit à attendre un revenu de cet emploi.

Mais comme chaque revenu est un résultat de l'échange, et découle immédiatement du prix des services rendus à autrui, ou des produits vendus, il est évident que pour retirer un revenu il faut nécessairement trouver à échanger ou à débiter l'usage de sa propriété productive, ou les produits qu'on en retire. Un ouvrier ne peut espérer de salaire qu'autant qu'il trouve quelqu'un qui ait besoin de ses services, et qui consente à payer un prix convenu pour ses services ou pour les produits de son travail. Un capitaliste ne peut retirer de profit qu'autant qu'il trouve à placer son capital dans les mains d'un homme industrieux, ou qu'il peut vendre avec avantage les produits obtenus à l'aide de ce capital. Un propriétaire n'obtient une rente de sa terre que lorsqu'il l'afferme à quelqu'un, ou qu'il vend ses produits à un prix plus élevé que ce qu'il lui faut pour couvrir les frais de production. Ainsi donc la faculté d'échanger avec avantage l'usage des sources de revenus, ou les produits qu'on en a obtenus, doit encore être placée parmi les conditions nécessaires pour pouvoir retirer un revenu.

CHAPITRE II.

DU SALAIRE.

Un homme industrieux, qui travaille dans le but de donner naissance à une valeur échangeable, et qui par là ne met point à profit pour soi-même le résultat immédiat de son industrie, doit prélever un revenu, recevoir un salaire pour son travail. Mais, comme ce revenu dépend du prix de son travail ou des produits qu'il a obtenus et que ce prix est lui-même subordonné à la demande, il faut qu'il y ait demande de travail ou de produits pour qu'il y ait un salaire; c'est donc la demande dont dépend le prix des services productifs et des produits qui règle le taux des salaires. Mais, comme le désir d'acquérir une valeur offerte à l'échange n'est réellement une demande effective qu'autant que le demandeur possède une valeur, un capital, qui le met à même de satisfaire ce désir, il s'ensuit que le capital sur lequel est basée la de-

mande de travail et de ses produits, influe sur le taux des salaires. Le salaire du travail dépend donc toujours des capitaux et des revenus qui sont destinés à le payer en conséquence de la demande du travail ou de ses produits.

Mais d'après les principes adoptés plus haut relativement à tout revenu, il faut remarquer que le taux du salaire, déterminé par la demande, est toujours relatif à ce qui constitue les moyens de subsistance de l'ouvrier. C'est une donnée très-difficile à déterminer, que la qualité et la quantité de valeurs qui constituent ce que l'on nomme moyens de subsistance. L'idée qu'on y attache est tellement relative, que l'on ne peut point déterminer quelle est la nature et la quotité de valeurs qui dans tout pays est nécessaire pour constituer les moyens de subsistance d'un ouvrier; à moins que l'on ne veuille restreindre ces moyens au strict nécessaire dans l'état primitif des hommes. Cependant quoique l'idée des premiers besoins et des conditions du bien-être dépende de la façon de voir de chacun, et que l'on ne puisse poser de règle générale applicable à tout pays et à tout individu, l'on doit convenir pourtant que dans chaque pays on a une idée locale, pour ainsi dire, de ce qui constitue les moyens

de subsistance d'un homme qui ne possède ni propriété foncière, ni capital, et qui vit de son travail. Ce fait, généralement reconnu, influe sur le salaire, en telle sorte que l'on peut soutenir que l'ouvrier ne prélève de salaire pour son travail qu'en tant qu'il en retire un surplus de ce qu'il lui faut pour se procurer ce qui constitue, chez le peuple auquel il appartient, les moyens d'existence d'un homme industrieux. Il faut admettre l'influence de cette idée relative attachée aux moyens de subsistance, pour pouvoir expliquer comment des hommes mal nourris, mal vêtus et mal logés, relativement à des hommes de la même classe dans un autre pays, sont souvent mieux salariés, et retirent un plus grand revenu de leur travail que ceux qui paraissent être mieux pourvus en moyens de subsistance. C'est ce qui a lieu tous les jours; et l'on doit même reconnaître que le taux du salaire est plus ou moins élevé, non-seulement en raison de son prix numérique, mais aussi en raison des rapports locaux qui existent entre les moyens de subsistance et le taux général de ce que le producteur retire de son industrie. C'est ainsi que dans un pays où les vivres, le chauffage, le logement sont à bon marché, où l'ouvrier n'a point encore contracté d'habitudes

dispendieuses qui augmentent le taux de ses moyens de subsistance, le salaire peut être beaucoup plus considérable qu'il ne l'est dans un pays où le prix de toutes ces choses est plus élevé, et où l'ouvrier est plus difficile sur la qualité et la quantité de valeurs nécessaires pour le faire exister; quoique dans ce dernier pays le prix numérique du salaire soit de beaucoup plus élevé que dans l'autre. La vérité de cette assertion se fait surtout sentir lorsqu'on suit les résultats ultérieurs de l'état des choses dans ces deux pays. L'ouvrier, moins exigeant et mieux salarié, du premier pays, pourra économiser davantage sur ses dépenses; il parviendra à la possession d'un capital, qui, étant une nouvelle source de revenu, ajoutera à son bien-être, et le mettra à même de s'avancer dans la carrière de son perfectionnement moral et physique; ainsi il arrivera bientôt au niveau de l'ouvrier de l'autre pays, que nous avons supposé être mieux pourvu des commodités de la vie. Tandis que celui-ci, s'il ne retire un salaire d'autant plus élevé que le taux de ses moyens de subsistance est plus considérable, sera obligé de rabattre quelque chose sur ses habitudes, et si le prix de son travail continue pendant long-temps à rester au-dessous de ce qu'il lui faut pour se procurer les

moyens de satisfaire ses besoins toujours croissans, il sera forcé de restreindre le champ de ses jouissances, et, en rétrogradant, il se mettra au niveau de l'ouvrier du premier pays, quant aux moyens de satisfaire les premiers besoins.

Ceci nous conduit à une remarque générale sur l'importance que l'on doit attacher à ce que l'ouvrier reçoive toujours un salaire correspondant à son travail. L'homme qui possède plusieurs sources de revenu, c'est-à-dire un capital et une terre, ou l'une des deux propriétés, peut ne pas retirer toujours de chacune d'elles un revenu tel qu'il devrait en retirer, sans pour cela rétrograder incessamment dans la carrière de son perfectionnement, et perdre les moyens d'augmenter son bien-être; le revenu de l'une des sources possédées pouvant compenser la perte essuyée dans l'autre. Mais l'homme industrieux qui ne possède que son intelligence et son aptitude physique au travail, ne peut compenser en aucune manière la perte qu'il essuie toutes les fois qu'il ne prélève point de salaire; il rétrograde dans la carrière de son perfectionnement, car il perd les moyens d'augmenter son bien-être.

On peut percevoir le salaire directement ou

indirectement; directement, lorsqu'on le perçoit à la suite d'un travail fait pour autrui; indirectement, lorsqu'on le retire de la vente du produit de son travail : dans les deux cas, le salaire peut être perçu en même temps que le profit d'un capital employé, ou isolément et dégagé de tout profit. Un ouvrier qui travaille pour autrui sans employer de capital, et qui ne fait usage que de ses forces intellectuelles et physiques, prélève un salaire net, en tant que le prix payé pour son travail lui donne un surplus de la valeur du temps et du fonds de subsistance qu'il a dépensés. Il en est de même de celui qui vend des produits spontanés de la nature au marché, sans autres frais que la dépense du temps employé à les recueillir. Cependant remarquons qu'il arrive rarement qu'un salaire indirect, c'est-à-dire prélevé sur le prix des marchandises, soit tout-à-fait dégagé de tout autre revenu ; il n'en est pas de même du salaire direct, perçu pour l'exercice d'un travail fait pour le compte et l'avantage d'autrui. Tous les ouvriers payés à la journée, toute la classe des domestiques, la plupart de ceux qui vivent de l'exercice d'un travail intellectuel, perçoivent un salaire net dégagé de tout autre revenu.

Mais dès qu'il y a un capital dépensé durant

l'exercice du travail, ou pour la production d'une marchandise, le revenu du travailleur se compose de deux parties, savoir, du profit du capital et du salaire. Plus le premier de ces revenus est considérable, plus il est difficile de démêler la quote part due au travailleur comme salaire; de sorte qu'il arrive même souvent que ce dernier se confond totalement avec les profits.

Le salaire peut encore être perçu en même temps que la rente foncière, lorsqu'un propriétaire de terre vend des produits auxquels il a travaillé lui-même, et que leur prix est suffisant pour lui assurer un salaire et une rente.

Il est cependant très-essentiel que chaque travail reçoive un salaire correspondant au degré de fatigue et à l'intelligence avec laquelle il a été fait, ou, en d'autres termes, à sa quantité et à sa qualité. Il y a donc dans le travail deux principes qui devraient régler le taux de son salaire, et qui donnent à l'homme le droit d'y prétendre, savoir, les forces physiques personnelles qu'il a mises en usage en travaillant, et l'intelligence avec laquelle il a travaillé; de ces deux forces agissantes dépendent la quantité et la qualité du travail ou de ses produits.

Sa valeur réelle est toujours relative à ces deux principes; sa valeur échangeable n'y correspond réellement qu'autant qu'elle est fixée d'après ce qu'il faut donner au travailleur pour le récompenser de l'usage qu'il a fait de ses forces physiques et de son intelligence. Si le salaire ne répond point à ces deux conditions, le travailleur est en quelque sorte autorisé à mettre moins de soin à son travail; c'est la qualité de l'ouvrage fait qui se ressent surtout de cette négligence du travailleur; aussi ne doit-on s'attendre à un perfectionnement quelconque dans le travail, qu'autant que le salaire contient une récompense proportionnée au degré d'intelligence employée.

Du moment que la division du travail est introduite dans une société, l'intelligence du producteur s'attache au perfectionnement du genre d'industrie qui lui est particulier, et lui acquiert des droits à un salaire. Cette espèce de revenu est très-distincte dans le prix de toutes les marchandises qui sont le mieux payées, parce qu'elles sont mieux confectionnées. Dès que ce revenu entre comme une partie constituante dans la formation de ce prix, le travail intellectuel du producteur recevant un salaire, il y a encouragement au perfectionnement qui en dépend;

le travailleur emploie plus d'intelligence à remplir sa tache, cultive par là ses facultés morales, et augmente son bien-être.

C'est surtout dans les premiers pas que fait un peuple vers la civilisation, qu'il est essentiel pour sa prospérité qu'il y ait toujours une récompense attachée à l'usage de l'intelligence du producteur; car si son bien-être ne s'accroît point en raison directe de sa plus grande aptitude à exercer son industrie, il cessera de faire usage de ses facultés morales et intellectuelles, il rentrera dans cet état d'indolence qui est toujours une suite d'un manque d'encouragement du travail intellectuel.

L'on n'attache ordinairement l'idée de fatigue qu'à un emploi plus ou moins exténuant des forces physiques; cependant l'on doit reconnaître aussi que l'usage des facultés intellectuelles peut amener à un état de lassitude et causer un besoin de loisir. On serait même tenté de croire que l'homme est plutôt porté à une indolence morale qu'à une inaction physique; et il est avéré que si le travail matériel peut s'exercer contre la bonne volonté du travailleur, il est au moins très-rare qu'il fasse à contre-cœur usage de ses facultés intellectuelles pour le besoin de la production. Tout cela nous porte à

croire qu'il faut un stimulant plus puissant pour entretenir l'activité intellectuelle de l'ouvrier que pour le déterminer à un travail matériel; et ce stimulant ne peut consister que dans le salaire qu'il retire pour l'usage de son intelligence. Plus ce salaire hausse, plus l'industrie fait de progrès; s'il baisse, elle rétrograde, ou du moins elle s'arrête dans sa marche.

Outre ces deux bases du salaire, savoir, le degré de fatigue dans l'emploi des forces physiques, et l'intelligence mise à remplir un travail, il y a encore des circonstances inhérentes à la nature même des différentes espèces d'industrie et de vocations, lesquelles devraient servir à régler le taux du salaire.

Un métier qui expose le travailleur à un danger, ou qui a une influence nuisible sur sa santé; celui qui ne peut être exercé sans un grand degré de fatigue, et sans causer de désordres physiques; celui enfin auquel l'opinion attache une idée de défaveur; en un mot, toutes les vocations pénibles, sous le rapport physique ou moral, donnent à ceux qui s'y vouent le droit de demander un plus haut salaire, qui puisse être une compensation de l'inconvénient qu'ils éprouvent.

Une espèce d'industrie qui, par sa nature,

ne peut occuper constamment l'ouvrier, qui l'expose à une perte de temps considérable, parce qu'elle ne saurait lui fournir d'occupation suivie, ne peut être exercée qu'autant que le travailleur a la certitude de prélever durant son travail un salaire qui le mette à même non-seulement de se pourvoir des moyens de subsistance pour le temps qu'il est obligé de passer dans l'inaction, mais encore de se mettre au niveau des autres ouvriers, quant à son bien-être. Le maçon, le jardinier, qui ne peuvent travailler que lorsque la saison le permet, devraient recevoir un salaire capable de les indemniser des pertes de temps causées par la nature de leur industrie.

Il y a des vocations difficiles à remplir, qui exigent une longue étude, dans lesquelles il est douteux de réussir, et qui par là même donnent à ceux qui s'y sont voués le droit de demander un salaire plus considérable, en raison de leur difficulté.

Il y en a d'autres enfin dont l'exercice suppose un grand degré de moralité dans ceux qui s'y vouent, et qui sont nécessairement basées sur la confiance que doit inspirer la personne qui s'y adonne : tels sont les commis et caissiers dans les maisons commerciales, les chargés de

pleins-pouvoirs, les médecins, etc.; cette confiance, qu'inspire le travailleur, lui donne droit à un plus haut salaire, et cela d'autant plus que les bonnes qualités qui la lui ont méritée sont plus rares.

Ces circonstances, inhérentes à la nature même des différentes espèces d'industrie, devraient déterminer à elles seules la différence du salaire dans les métiers, selon que l'une ou plusieurs d'entre elles influent plus puissamment sur la hausse de ce salaire. Si l'on n'avait aucun égard à l'influence de l'offre et de la demande, on pourrait dire, par exemple, que chaque métier dangereux ou désagréable doit nécessairement être mieux payé qu'un métier plus agréable, qui n'est pas plus difficile à remplir, ou qui ne suppose point des qualités supérieures dans le travailleur; que chaque vocation qui, toutes choses égales d'ailleurs, n'occupe point constamment celui qui s'y adonne, devrait lui assurer un plus haut revenu qu'à d'autres, lorsqu'il a la faculté de remplir les intervalles d'inaction qu'elle lui laisse. En suivant ce principe dans l'investigation des causes qui amènent une différence dans le taux des salaires des divers métiers, on s'attacherait à reconnaître, pour expliquer cette différence, comment plusieurs

de ces circonstances agissent souvent de concert pour élever ce taux, ou comment il se fait qu'elles peuvent agir en sens contraire, et qu'alors ce taux est fixé d'après celle qui prévaut. On dirait que le salaire doit être plus élevé dans une vocation difficile, et basée sur un certain degré de confiance, comme celle de médecin, que dans une vocation également difficile, mais pouvant être exercée par un homme à qui nous ne soyons par obligés d'accorder cette confiance, parce que dans le premier cas il y a deux causes qui agissent de concert pour élever le taux du salaire. Il y a des métiers qui sont désagréables à exercer, et qui ne sont pourtant pas aussi bien payés que d'autres, qui n'ont point de désagrément qui leur soit propre, mais qui sont plus difficiles; car alors l'absence de difficulté, ou la facilité de remplir une tâche désagréable agit en sens inverse de ce désagrément, et fait que le salaire n'est pas aussi élevé qu'il devrait l'être, d'après la seule circonstance de l'inconvénient attaché au métier.

Malgré l'influence de tant de circonstances sur le taux du salaire et sur la différence de ce taux dans les diverses vocations industrieuses, l'on ne peut cependant pas leur attribuer une force qui puisse prévaloir sur l'in-

fluence de la demande relative à l'offre du travail, et c'est toujours cette demande qui détermine, en dernière analyse, ce taux des salaires. Un métier aurait beau être désagréable au physique et au moral, il n'assurera pas un haut salaire à ceux qui s'y vouent, si leur nombre est considérable, en raison de la demande du travail qu'ils exercent. Il arrive souvent que des artisans tels que les maçons, qui ne peuvent pas travailler constamment, ne sont pourtant pas payés, lorsqu'ils travaillent, à raison de ce qu'il leur faudrait pour exister pendant leur inaction, et pour pouvoir peu à peu améliorer leur bien-être. La vocation la plus difficile n'est souvent pas salariée d'après ce qu'il faudrait pour couvrir les frais d'éducation et pour compenser le doute de réussite, lorsqu'il y a beaucoup d'individus qui parviennent à un certain degré de perfectionnement dans la manière de remplir cette vocation. Si les qualités morales sont communes chez un peuple, et si la pluralité des personnes adonnées à une espèce de vocation est digne de la confiance qu'elle suppose, alors cette confiance, cette bonté morale cessent d'agir comme cause d'une hausse de salaire.

Ces considérations nous mènent aux résultats suivans :

1° Que l'homme industrieux ne retire de salaire qu'en tant que la récompense de son travail est assez forte non-seulement pour l'indemniser des moyens de subsistance dépensés et du temps employé au travail, mais encore pour lui fournir un surplus au-dessus de toutes ces dépenses ; qu'il n'y a donc point de salaire là où l'ouvrier ne travaille que pour vivre, c'est-à-dire ne gagne que ce qu'il lui faut pour se procurer des moyens d'existence. 2° Que le salaire de tout ouvrier devrait se régler d'après l'intelligence et les forces physiques employées à l'exécution d'un travail, et d'après les circonstances inhérentes à la nature même de l'industrie qui lui donnent droit à une indemnité ou à une gratification quelconque. 3° Enfin que, dans la vie commune, le salaire ne se règle pas d'après ces données, mais uniquement d'après les rapports qui existent, dans un temps et dans un lieu donnés, entre la demande et l'offre du travail.

Quoique dans notre investigation sur la nature des salaires nous nous soyons occupés de celui qui est dû au travail intellectuel, il convient cependant de revenir encore sur ce genre de

travail; il est important de reconnaître les circonstances toutes particulières qui influent sur le taux du salaire du travail purement intellectuel, du travail exercé sans le concours de nos forces physiques, ou du moins qui ne donne point lieu à une valeur matérielle n'agissant que dans la carrière du perfectionnement intellectuel des hommes.

Il y a deux espèces de salaires pour le travail purement intellectuel : l'un qui dépend de la libre concurrence, tel que celui qui est retiré de tout autre travail; l'autre qui est fixé à volonté par celui qui le paie sans égard à aucune circonstance qui pourrait le déterminer. Cette dernière espèce comprend le salaire des fonctionnaires publics, qui dépend de la volonté ou des principes du gouvernement, et dont les rapports ne sont point un résultat de la nature des choses, et n'existent point dans la nature des sociétés humaines. On ne peut envisager ce salaire que relativement à son influence sur la richesse nationale, et c'est en recherchant les principes de cette richesse que nous en ferons mention. Mais le premier genre de salaire, celui que perçoit un travailleur pour les services intellectuels qu'il rend à tous ceux qui les demandent, est basé sur des principes dérivant de la

nature des choses, et n'est nullement arbitraire; il est dépendant des circonstances du lieu et du temps qui y ont rapport.

En suivant le principe général de l'offre et de la demande qui détermine le taux de tous les prix et revenus, nous pouvons aisément indiquer l'époque de l'état social à laquelle le travail purement intellectuel commence à recevoir un salaire. Pour offrir, il faut posséder, c'est-à-dire, quant à notre objet, il faut être parvenu à un certain degré de lumières pour qu'elles aient pu devenir l'apanage d'un plus ou moins grand nombre d'hommes voués à la culture de leur esprit. Pour demander, il faut sentir un besoin; or, pour qu'il y ait demande d'un travail purement intellectuel, il faut nécessairement que des besoins intellectuels aient été excités parmi les hommes. C'est cette dernière circonstance, c'est la demande du travail intellectuel qui détermine surtout l'époque à laquelle il peut recevoir un salaire correspondant à sa valeur. S'il arrive souvent que des génies éminens s'élèvent et travaillent pour le bien de l'humanité entière au milieu de nations peu civilisées, il est cependant avéré que le travail intellectuel des hommes les plus marquans n'est apprécié à sa

juste valeur et n'est salarié que là ou les lumières ont fait des progrès assez considérables pour exciter des besoins intellectuels dans la majorité de la nation.

Si l'on ne consulte que le principe d'équité qui devrait servir de base à toute récompense pour les services rendus, on peut soutenir que le salaire du travail purement intellectuel devrait se régler d'après le degré d'utilité du travail et d'après les capacités du travailleur. Mais il n'en est point ainsi, ce salaire ne dépend uniquement que de la demande de ce genre de travail, et cette demande ne se règle nullement d'après les principes d'équité susmentionnés; il y a enfin des circonstances défavorables à ce salaire qui peuvent influer sur sa baisse, lors même qu'il y a une assez forte demande de services intellectuels.

Le salaire du travail matériel dépend toujours du rapport qui existe entre l'offre du travail ou le nombre des travailleurs et la demande de leur travail; la demande peut rester la même tandis que le salaire baisse ou hausse en raison directe de l'augmentation ou de la diminution du nombre des travailleurs. Mais le salaire du travail purement intellectuel peut, pendant très-long-temps, rester toujours à un

taux très-bas, malgré le petit nombre des travailleurs; il peut même baisser, sans que cette baisse soit due à un accroissement de l'offre. Dans un pays très-peu avancé en lumières, le nombre des savans et de tous ceux qui cherchent un revenu dans les bénéfices de leur travail intellectuel peut être extrêmement restreint, sans que le taux de ces bénéfices soit élevé. Il restera constamment au niveau, s'il ne survient point une augmentation dans la demande, et même alors il baissera malgré une diminution de l'offre occasionée par un découragement de ce genre de travail.

L'expérience de tous les temps et de tous les lieux confirme cette vérité, que le taux des bénéfices du travail purement intellectuel ne dépend uniquement que de la demande; que ce n'est que lorsque cette demande est très-forte en suite du progrès des lumières que ce travail est payé en raison de sa valeur.

Cette valeur est basée sur l'utilité du travail intellectuel et les capacités éminentes du travailleur ; elle est plus ou moins haute d'après les frais d'éducation et le temps employé à acquérir le degré d'aptitude nécessaire pour pouvoir exercer ce travail et se le rendre utile, et d'après la plus ou moins grande incertitude de

parvenir à ce perfectionnement. La vocation qui exige une longue et dispendieuse étude devrait être mieux payée, toutes choses égales d'ailleurs, que celle dans laquelle on peut parvenir dans un plus court espace de temps et à moins de frais à l'aptitude nécessaire pour pouvoir s'exercer. Celle qui ne peut être exercée que par des génies éminens devrait être récompensée à un taux beaucoup plus élevé que celle dans laquelle on a la certitude de réussir avec des capacités communes, vu la rareté des premières. Mais il n'en est point ainsi dans la réalité, tant à cause de l'influence puissante que la demande exerce sur le salaire du travail qu'à cause de deux circonstances inhérentes à la nature même du travail, savoir : 1° que celui qui explore le vaste champ des connaissances humaines et qui travaille dans le but de hâter le progrès des lumières met en peu de temps à la portée de ceux qui veulent s'instruire une grande quantité des fruits de son travail, lesquels peuvent servir, pendant très-long-temps ou même éternellement, à satisfaire les besoins intellectuels de ceux qui les demandent; et que 2° ce genre de travail est souvent exercé par des personnes qui ne veulent point en retirer un salaire et qui concourent pourtant à aug-

menter l'offre des services intellectuels avec ceux qui désirent en retirer un revenu.

Un savant, qui fait un ouvrage marquant propre à hâter le progrès des connaissances humaines, met par là à la portée de tous ceux qui veulent s'instruire une valeur morale indestructible, qui a pu lui fournir quelque bénéfice, mais qui n'en fournira plus à aucun autre auteur travaillant dans cette même carrière. Un instituteur public qui enseigne une science quelconque émet en peu de temps une grande quantité des fruits de son travail, et forme lui-même, parmi ses élèves, des concurrens dans sa vocation, qui, en propageant les connaissances acquises, pourront influer un jour sur la baisse de son salaire. Cette circonstance agit si puissamment sur les bénéfices d'auteurs, qu'ils cesseraient tout-à-fait d'être une source de revenus, s'il y avait un terme précis auquel les connaissances humaines doivent s'arrêter, s'il n'était point donné aux hommes d'avancer toujours dans la carrière de leur perfectionnement, et si les limites de leurs connaissances ne s'étendaient point en raison des progrès qu'on leur fait faire.

Mais, pour expliquer les causes du taux peu élevé des salaires du travail purement intellec-

tuel, il faut encore joindre à la circonstance précédente cette observation que le travail est très-souvent exercé sans qu'il entre dans les vues du travailleur d'en retirer un salaire. Le désir d'atteindre un certain degré de gloire littéraire, l'espoir de transmettre son nom à la postérité, une manie quelquefois de s'adonner à ce genre de travail malgré le manque de capacités et de talens; voilà les motifs qui déterminent à l'exercer sans aucune vue d'en retirer un salaire quelconque. En considérant, en outre, la classe des travailleurs intellectuels, nous trouvons que la plupart jouit déjà d'une certaine aisance, possède d'autres sources de revenus, et n'est pas dans le cas d'avoir besoin de retirer un salaire de son travail intellectuel. Cette circonstance a une influence préjudiciable au taux des salaires de ce genre, et tend aussi à le faire diminuer; il faut donc la joindre à toutes celles qui s'opposent à ce que le travail intellectuel soit toujours récompensé d'après le principe d'équité ci-dessus mentionné. Le dénuement de revenus et de fortune des plus grands génies, qui ont rendu les services les plus éminens à l'humanité, et dont l'histoire littéraire de tous les pays nous offre tant d'exemples, l'idée d'un manque d'aisance

généralement attachée à la vocation de savant, peuvent servir comme autant de preuves de l'influence puissante que toutes ces circonstances exercent sur le bas taux du salaire du travail purement intellectuel.

CHAPITRE III.

DU PROFIT.

En envisageant le capital comme source de revenu, nous devons le distinguer en deux espèces : 1° le capital qui fournit un revenu à son propriétaire sans passer en propriété à d'autres mains ; 2° le capital qui ne donne de revenu qu'autant que son propriétaire s'en désiste et qu'il retire un profit de son échange. Cette faculté de donner un revenu sans devenir lui-même un objet d'échange et sans changer de propriétaire a fait surnommer cette espèce de fonds productif *capital fixe*. La nécessité, au contraire, de se désister du fonds productif, et de le faire passer en d'autres mains pour pouvoir en retirer un profit, lui a valu la dénomination de *capital circulant*. En disant que le capital fixe donne un revenu sans devenir un objet d'échange, nous ne dérogeons en rien à ce principe fondamental, que tout revenu provient de l'échange ; car le profit de ce capital est

toujours un résultat soit de l'échange soit des services rendus par le capital même, soit des valeurs qu'il fait produire. La différence des deux espèces de capitaux consiste uniquement en ce que le capital circulant ne donne de revenu qu'autant qu'il devient lui-même un objet d'échange, et que ce ne sont que les services productifs ou les produits du capital fixe qui deviennent un objet d'échange, lorsqu'on en retire un profit sans que le capital lui-même passe en propriété à d'autres mains.

Il est facile de s'en convaincre, en s'attachant à reconnaître quels sont les fonds productifs qui entrent dans la classe des capitaux fixes, et quels sont ceux que l'on doit ranger dans la classe des capitaux circulans. Les animaux domestiques que l'on nourrit et élève dans les ménages agricoles, dans la vue de retirer un avantage ou de leur travail, ou des produits qu'ils donnent, tels que la laine, le laitage, etc.; les ustensiles et machines employés pendant l'exercice d'une espèce d'industrie quelconque; les maisons à louer ou celles qui fournissent l'emplacement nécessaire pour l'exercice de quelque industrie, ou pour les produits qu'elle donne; les moyens de transport par terre et par eau, tels que les animaux de trait, les cha-

riots, les barques, les navires, etc., sont autant de capitaux fixes, qui donnent un revenu à leur propriétaire, lorsqu'il les emploie lui-même, ou lorsqu'il loue à d'autres les services qu'ils peuvent rendre, sans se désister de leur propriété. Les marchandises, de quelque nature qu'elles soient, et l'argent, tant qu'ils ne sont pas encore parvenus à ceux qui veulent les employer pour eux-mêmes sans en retirer un bénéfice, sont des capitaux circulans, dont le propriétaire ne peut attendre de revenu qu'autant qu'il s'en désiste, soit qu'il les échange contre d'autres valeurs, soit qu'il alloue à autrui la faculté de jouir de leur valeur, moyennant un profit qui lui est dû, et sans se réserver la propriété des choses mêmes dont ils sont composés.

La condition première et indispensable pour qu'un capital quelconque puisse fournir un revenu, c'est son emploi industrieux. Mais, comme il n'est point donné à chacun d'avoir les capacités nécessaires pour pouvoir diriger l'emploi industrieux d'un capital, et qu'il y a beaucoup de capitalistes qui ne veulent point s'adonner à ce genre de travail, il arrive très-souvent que le propriétaire du capital alloue à autrui la faculté de l'employer d'une manière industrieuse, en se réservant le revenu qui lui

est dû pour la propriété du capital, déduction faite des salaires qu'il aurait pu retirer s'il s'était occupé lui-même de cet emploi. Il y a donc en général deux manières de faire fructifier son capital, savoir : 1° en l'employant soi-même dans une industrie; 2° en prêtant à autrui le capital, contre une récompense pour la cession des services productifs de ce capital. Cette récompense se nomme *loyer*, si elle est payée pour l'usage d'un capital fixe; et *intérêt* ou *pour cent*, si elle est payée dans une proportion convenue au cent des valeurs prêtées, pour l'usage d'un capital circulant.

Il y a une grande différence de résultats pour le capitaliste, s'il emploie lui-même son capital dans une industrie quelconque, ou s'il alloue son usage à autrui. Dans le premier cas, il est obligé de diriger les services productifs du capital qu'il emploie, et il acquiert par là le droit à un salaire pour cette direction, qui sera le plus souvent un salaire pour son travail intellectuel; dans le second, il se dispense de cette occupation, et, en la laissant à celui auquel il prête son capital, il lui cède en même temps son droit au salaire dû pour la bonne direction des capitaux dans un emploi industrieux.

C'est ce salaire que l'on confond très-souvent

avec le profit retiré de l'emploi d'un capital, et qui est bien des fois la raison d'un revenu plus considérable retiré de l'emploi d'un capital, que de son prêt.

Le capitaliste qui emploie lui-même son capital dans une industrie, s'expose à toutes les chances qui dérivent de cet emploi même, tandis qu'il n'y est pas exposé s'il prête ce capital; dans ce dernier cas il est assuré du profit qui lui est payé pour l'emprunt du capital, aussi longtemps que son créancier offre des garanties certaines. Ce risque, cette incertitude de la rentrée du capital employé, et des profits que l'on doit en retirer, est aussi une cause principale de ce qu'on retire souvent un profit plus élevé de l'emploi, que du prêt à usage d'un capital.

Ces deux circonstances se rapportent presque également aux deux espèces de capitaux susmentionnées, quoiqu'il y ait une grande différence dans la manière d'emprunter et de rembourser un capital fixe et un capital circulant. Le premier de ces deux capitaux s'emprunte matériellement et se rend de même à son propriétaire, après l'usage qu'on en a fait; c'est la chose même dans laquelle réside la valeur constituant le capital fixe, qui est prêtée pour un usage quelconque, et qui doit être ren-

due à l'échéance du terme de l'emprunt dans l'état où elle a été remise à l'emprunteur. Au lieu que dans le prêt des capitaux circulans, ce n'est point la chose représentant la valeur du capital, mais bien cette valeur seulement, que l'on cède à l'usage d'autrui; ce n'est point aussi cette chose, mais seulement cette valeur, quoique inhérente à une autre chose, qui rentre dans les mains du propriétaire à l'échéance du terme de l'emprunt. Lorsqu'on prête, par exemple, à quelqu'un l'usage d'un cheval pour un certain espace de temps, c'est la chose même, c'est ce cheval qui est l'objet de l'emprunt, et qui doit revenir au propriétaire dans le temps convenu lors du prêt. Lorsqu'on emprunte de l'argent, ce ne sont point les pièces de monnaie qui expriment la valeur empruntée, qui sont l'objet prêté et remboursable, mais bien cette valeur exprimée par l'argent; c'est elle qui, à l'échéance, revient au propriétaire sous la forme d'autres pièces de monnaie que celles qui ont été prêtées.

Nous avons déjà vu que la première condition pour qu'un capital quelconque donne un profit à son propriétaire, c'est son emploi industrieux, soit direct, si c'est le propriétaire qui le dirige, soit indirect, s'il en cède l'usage

à autrui. C'est donc à la manière d'employer les capitaux, et aux circonstances qui y ont rapport qu'il faut s'attacher pour reconnaître les bases sur lesquelles devrait se fixer le taux des profits.

Les capitaux peuvent être employés de manière à donner un profit, soit en les faisant servir comme force productive dans une espèce d'industrie, soit au moyen d'un placement à intérêt. Dans tous les cas, le profit retiré d'un capital employé de l'une de ces deux manières dépend principalement de la bonté même de son emploi, ou de la bonne direction qu'on lui a donnée.

C'est ici que l'on doit reconnaître l'influence du travail intellectuel sur le taux des revenus retirés des capitaux. Si ce revenu dépend de la bonne direction donnée à l'emploi du capital, direction qui est l'ouvrage du travail intellectuel, il est évident que c'est de ce travail adapté à l'industrie que dépend en dernière analyse le profit du capital ; tant il est vrai que le travail est toujours la première source de notre bien-être et de notre richesse. Mais si le bon emploi d'un capital est la première base du taux du profit qu'il rend à son propriétaire, si un capital devait rendre des profits plus

considérables en raison de la meilleure direction donnée à son emploi, il faut convenir cependant que les circonstances inhérentes à la nature des choses, et celles qui dérivent des rapports sociaux, dérangent souvent les calculs les plus judicieux du travail intellectuel, et exercent une influence décisive sur le taux du profit d'un capital même bien employé. Ainsi l'incertitude de la réussite, ou le risque inhérent à la nature même de l'emploi d'un capital, influe puissamment sur le taux du profit. Les différentes manières d'employer les capitaux dans les diverses espèces d'industrie ou de placemens lucratifs, varient quant au degré de certitude qu'elles offrent au capitaliste de la rentrée du capital employé et du profit qu'il doit donner. Moins il y a de certitude sous ce rapport, ou plus il y a de risque de perdre capital et profit dans une espèce d'emploi, plus le profit retiré dans les circonstances propices doit être élevé, pour couvrir les pertes essuyées dans des circonstances défavorables. Il est évident d'après cela, que la seconde circonstance, qui devrait servir de base au taux du profit à retirer de l'emploi d'un capital, est le risque ou la plus ou moins grande incertitude

de la rentrée du capital et des profits résultant soit de la nature même de l'emploi, soit des rapports sociaux.

La troisième circonstance, qui devrait servir de règle au taux du profit d'un capital lucrativement employé, est le temps qui s'écoule entre le placement du capital, soit dans une industrie, soit à intérêts, et sa rentrée avec profits dans les mains de son propriétaire. Nous avons vu plus haut combien le temps employé au travail, ou perdu par des causes inhérentes à la nature même de l'industrie, influe puissamment sur le taux du salaire; et que la dépense du temps doit être couverte avant que le travailleur ait lieu à s'attendre à un revenu de son travail. Son influence n'est pas moins puissante sur le taux des profits; car ce taux est toujours relatif au temps qui s'est écoulé avant qu'on ait retiré le profit attendu. La nature même des capitaux, envisagés comme source de revenu, exige qu'il n'y ait point de perte de temps dans la rentrée des profits qu'ils doivent donner; car un capital qui ne donne point de profit à son propriétaire, pendant un certain espace de temps quelconque, cesse d'être une source de revenu pendant cet espace même, et le temps écoulé infructueusement

pour le capitaliste est pour lui une cause de perte, par la raison même qu'il y a toujours une perte réelle attachée à la non-rentrée des revenus. Pour qu'un capital soit réellement une source de revenu, il faut qu'il donne le profit qui peut en être retiré d'après le genre de placement et les circonstances qui y ont rapport, non-seulement dès l'instant même qu'il a été placé ou employé, mais encore continuellement jusqu'à sa destruction, ou jusqu'à ce qu'on ait cessé de l'employer lucrativement. Les capitaux fixes ne sont des sources de revenus qu'autant que leurs propriétaires en retirent continuellement le profit qu'ils doivent avoir d'après les circonstances qui influent sur son taux. Une maison à louer n'est une source de revenu pour son propriétaire qu'autant que tous les logemens en sont loués; elle cesse de l'être lorsqu'ils sont vacans. Aussi le propriétaire qui s'expose à une perte de temps dans la rentrée de son loyer, et qui ne loue point ses logemens à l'année mais à la journée, à mesure qu'il se trouve des locataires qui en ont besoin pour un court espace de temps, doit nécessairement prélever, durant cet espace, un loyer assez considérable pour le dédommager des pertes de temps qu'il essuie dans la ren-

trée de ses profits, toutes les fois qu'il ne trouve point de locataires.

Supposons, par exemple, que, dans un temps et lieu donnés, le taux ordinaire des profits soit égal à la valeur de 5 pour cent par an, et que deux marchands emploient chacun un capital de 1000 francs dans deux espèces de commerce différentes, de sorte que le capital du premier rentre avec profit dans l'espace d'une année, au lieu que celui de l'autre ne puisse rentrer qu'au bout de deux ans; il faudrait alors, pour que les profits de ces deux marchands fussent égaux, c'est-à-dire au taux de 5 pour cent, que le second retirât 100 francs d'un même capital qui n'en fournirait que 50 au premier, et cela à cause de la perte d'une année de temps, occasionée par le placement de son capital, comparativement à l'emploi du capital du premier marchand. Si au lieu de 100 francs il n'en retire au bout de deux années que 50, il essuie la perte d'un revenu annuel, ou, ce qui revient au même, son capital n'a point été une source de revenu pendant l'année qu'il passe à attendre ses rentrées.

C'est aussi pour cette raison que toutes les fois qu'il y a une épargne de temps, sur l'intervalle qui devrait s'écouler jusqu'à la rentrée du ca-

pital et des profits, le taux de ces profits peut être plus bas, sans diminuer par là le revenu retiré du capital. Lorsqu'on prête un capital, et que l'on prélève, au moment même du placement, le loyer ou l'intérêt accordé, on peut alors se contenter d'un taux plus bas de ce revenu; car on gagne tout le temps qui aurait dû s'écouler sans cela entre le moment du placement et celui du remboursement du capital. Et cette épargne de temps est égale à la valeur de ce qu'on peut gagner en employant lucrativement le revenu perçu pendant tout l'espace de temps qu'il aurait fallu attendre sa rentrée. Un propriétaire, par exemple, qui loue sa maison 1050 francs à l'année, en remettant le paiement du loyer au bout de l'année, pourra se contenter de 1000 francs si le loyer lui est payé d'avance, en raison des 50 francs qu'il peut gagner avec le revenu perçu dans l'espace d'une année au taux de 5 pour cent.

Le bon emploi du capital, le risque auquel ce capital est exposé, et le temps qui doit s'écouler avant sa rentrée, sont donc les trois circonstances principales qui devraient servir de base au taux des profits des capitaux employés dans l'industrie, et à celui des intérêts des capitaux prêtés. On peut y joindre encore

une circonstance qui n'est propre qu'à quelques espèces d'emplois de capitaux, mais qui peut influer sur la hausse des profits qu'on a droit d'en attendre ; c'est le désagrément physique ou moral attaché à un emploi de capital qui peut n'obliger le capitaliste à aucun travail. Tels sont, par exemple, le manque de tranquillité et tous les inconvéniens attachés à l'emploi d'un capital pour l'entretien d'une maison garnie, d'une auberge, etc.; car on doit compter ces inconvéniens parmi les causes des profits plus considérables retirés de ce genre d'emploi de capital. Il en est de même du taux élevé des intérêts que l'usurier retire du prêt de ses capitaux; car c'est un avantage numérique qui doit l'indemniser de la perte de sa réputation, et de la mauvaise opinion que l'on attache à sa manière de faire valoir ses fonds.

Mais les circonstances qui devraient servir de base au taux des profits et des intérêts ne sont pas celles qui le règlent dans la réalité; et ce genre de revenu dépend, comme tout autre, des rapports de la demande à l'offre des capitaux ou des marchandises qu'ils concourent à produire. Le capitaliste aurait beau se récrier sur la bonté de ses calculs, le prix des marchandises qu'il fournit prouvera mieux que tous ses rai-

sonnemens que ses calculs étaient mauvais, dès que le taux des profits reste au-dessous ou au niveau des frais de production. Le droit à un profit élevé que donne le risque couru par le capitaliste, et le temps qu'il a perdu à attendre la rentrée de son capital, ne sauraient l'emporter sur les circonstances qui amènent une diminution de demande des produits fournis, et par là une baisse de leur prix, qui fait baisser le taux des profits. Le taux de l'intérêt des capitaux prêtés dépend immédiatement de la plus ou moins grande demande des capitaux à emprunter; mais en outre il est très-souvent en rapport avec l'état de la demande des produits fournis au moyen des capitaux empruntés; plus cette demande est grande, plus on s'adonne au genre d'industrie qu'elle favorise, plus on a besoin de capitaux pour pouvoir l'exercer avec succès, et plus grande est la demande de capitaux à emprunter pour les employer industrieusement. Il faut remarquer cependant que le taux de l'intérêt ne suit pas toujours les variations qui surviennent dans la demande des marchandises et dans leur prix, et que ce prix peut ne point influer du tout sur ce taux. Il arrive même que l'intérêt croît en proportion inverse de la baisse du prix des produits,

par des causes dérivant de l'état des richesses d'une nation, et que nous tâcherons d'indiquer en parlant de l'influence de cette richesse sur les revenus des particuliers.

CHAPITRE IV.

DE LA RENTE FONCIÈRE.

Les forces productives de la nature sont la première base de toute production; car ce sont elles qui fournissent à l'homme et le fonds primitif de subsistance, et l'objet sur lequel s'exerce son travail; ce sont elles enfin dont l'assistance est indispensable dès qu'il veut recueillir, produire, et amasser des valeurs. L'homme sauvage ou isolé, et dépourvu de toute liaison sociale, ne peut les employer que comme force productive; mais l'homme vivant dans l'état de société peut y trouver une source de revenus, en suite des droits reconnus et accordés par cette société même.

La terre et toutes les forces productives qui agissent en elle ou autour d'elle sont réellement le patrimoine du genre humain entier; mais cette terre ne pourrait rester propriété commune sans arrêter la marche progressive du

genre humain. Le travail employé à faire fructifier un terrain a été le premier moyen d'en acquérir la propriété exclusive; et la société a reconnu ce droit, non point par caprice ou par un sentiment d'équité, mais uniquement à cause des avantages qu'elle-même devait en retirer, avantages qui sont des conditions essentielles à son existence.

Mais la société, en accordant le droit de propriété exclusive de la terre, impose aux possesseurs l'obligation tacite de lui fournir un surplus des produits en sus de ce qu'exigent ses besoins personnels. Si chaque propiétaire de terre ne retirait de son sol que ce dont il a besoin lui-même, il faudrait que tous les membres d'une société fussent propriétaires fonciers, pour que la société pût exister. Mais, comme un tel état de choses est contraire au but de l'existence humaine, parce qu'il détruit toute possibilité de perfectionnement, et que d'ailleurs il ne saurait jamais exister, vu l'impossibilité de limiter le nombre des membres d'une société d'après le nombre des parcelles de terrain qui peuvent être possédées; il s'ensuit que, dans chaque société, le propriétaire exclusif de terre doit nécessairement être obligé de produire non-seulement des valeurs d'utilité pour

lui-même, mais aussi et surtout des valeurs échangeables, qui puissent fournir aux non-propriétaires les produits de la terre qui sont indispensables à leur existence. Cette obligation ne peut point être le résultat d'un contrat entre le propriétaire foncier et la société, ni d'une loi obligatoire; il faut un stimulant plus puissant que la force que peuvent exercer les hommes les uns sur les autres, et ce stimulant, qui détermine le propriétaire foncier à produire plus qu'il n'a besoin lui-même, est son intérêt personnel. Cet intérêt n'est satisfait qu'autant que ce que le propriétaire retire de la terre de produits au-delà de ses besoins a une valeur échangeable, et que cette valeur ou le prix de ces produits lui assure non-seulement la rentrée de tous les frais de production, mais encore une récompense pour avoir employé au service d'autrui les forces productives de sa terre; il faut, en un mot, que sa production lui assure un revenu.

Le revenu de la terre n'est donc point une récompense basée sur le principe d'équité, et due pour l'usage des forces physiques et intellectuelles de l'homme, ou du fonds amassé au moyen de ces forces mêmes; c'est en quelque sorte une prime, tacitement accordée par

la société entière au propriétaire foncier, pour le stimuler à faire produire à sa terre plus de produits qu'il n'en a besoin lui-même; c'est un bénéfice, auquel tous les hommes n'ont point également droit de prétendre, comme à un salaire pour leur travail, ou à un profit du capital qu'ils ont formé, mais qui n'est réservé qu'à une seule classe d'hommes, à celle qui possède cette terre, dont la propriété exclusive n'est point un résultat des droits innés de l'homme, mais d'une convention tacite et nécessaire de la société.

Il est facile d'après cela de reconnaître la nature et la source du revenu que donne la terre à son propriétaire. Ce revenu est, comme tous les autres, un résultat de l'état de société et de l'échange; mais il n'a point, comme eux, sa source dans le travail humain ou dans les valeurs amassées et lucrativement employées par ce travail même; car il est uniquement basé sur les forces productives de la nature concentrées dans la terre. Les sources du salaire et du profit n'existent point dans la nature dépourvue d'hommes, ni même parmi des hommes qui ne connaissent ni industrie ni épargne: elles ne jaillissent en quelque sorte que du développement des facultés intellectuelles des

hommes, de leur sociabilité; mais les principes du revenu foncier sont dans la nature, abstraction faite des hommes appelés à profiter de ses dons; ils sont enfouis en quelque sorte dans la terre, avant même que cette terre soit devenue propriété exclusive, et ils semblent attendre la réunion des hommes en société pour en sortir et pour former ces sources du bien-être des possesseurs de la terre et de toute la société humaine, lesquelles découlent des droits exclusifs reconnus par cette société.

Les sources de la rente foncière sont donc très-distinctes de celles du salaire et du profit; car celles-ci ont leur principe dans le travail humain, et celles-là dans la nature elle-même ou dans les forces productives concentrées dans la terre; on puise dans les premières en vertu des droits primitifs de l'homme; on ne peut puiser dans les secondes qu'ensuite de droits accordés par la société. Mais elles ont cela de commun toutes les deux, qu'il faut les posséder par droit de propriété exclusive, et échanger les services ou les produits du travail et de la terre, pour pouvoir y puiser les valeurs qu'elles sont en état de fournir.

La rente foncière est donc ce revenu du pro-

priétaire de terre, qui n'est dû ni à son travail ni à l'usage productif de ses capitaux, mais uniquement à l'action productive des forces de la nature qu'il lui est permis de posséder exclusivement, et dont il peut échanger les services ou les produits. Il peut retirer avec cette rente, en même temps que le salaire, et le profit du travail et des capitaux employés à recueillir ou à faire croître les produits de la terre; il peut aussi la retirer isolément et dégagée de tout autre revenu. Pour pouvoir se faire une idée claire et précise de la rente foncière, il faut savoir toujours distinguer ce genre de revenu des deux autres toutes les fois qu'ils sont perçus ensemble. Pour cela il ne faut jamais perdre de vue cette vérité fondamentale, que la rente foncière est cette partie du revenu que l'on perçoit de l'usage quelconque d'une terre, et qui reste au propriétaire en sus de ce qui lui est dû comme salaire ou comme profit; car cette rente n'a point sa source dans le travail, ni dans l'usage productif des capitaux.

Un cultivateur qui cultive son propre champ, et qui fournit lui-même au marché les denrées de la vente desquelles il compte retirer un revenu, peut percevoir ensemble les trois genres de revenus, c'est-à-dire le salaire pour le tra-

vail employé à la culture du terrain, le profit du capital engagé dans les outils, machines et bestiaux de labour et de trait qu'il a été obligé d'employer pour faire venir ses denrées et pour les fournir au marché, et enfin la rente foncière. Si le prix de ces denrées ne lui donne que la rentrée du salaire et du profit qui lui sont dus, il n'en retire point de rente foncière. Mais tout ce qui reste en sus de cette rentrée n'est précisément rien autre que cette prime, ce bénéfice de monopole qu'il retire comme propriétaire de terre. Ce bénéfice est tout-à-fait de même nature que celui qu'obtient un propriétaire de forêt vierge et venue sans l'aide de l'économie forestière, lorsqu'il vend son bois sur les lieux : alors la rente foncière est très-distincte de tout autre revenu, car le propriétaire n'a fait usage d'aucun travail pour faire croître le bois dans sa forêt; il n'en emploie point à sa coupe; aucun capital n'a été dépensé ni en frais de production ni en frais de transports; tout le revenu qu'il obtient de la vente de son bois n'est composé que de la rente foncière toute pure, et n'est ni le résultat de son travail, ni celui de l'emploi de son capital : il est dû uniquement aux forces productives de la nature, qui ont donné naissance au bois dans la

forêt, et à la société, qui reconnaît un droit de propriété exclusive à cette forêt.

La rente foncière peut être prélevée en suite d'un usage productif du travail et des capitaux dont le propriétaire peut disposer, ou bien sous l'influence de son travail et de ses capitaux. Le premier cas a lieu toutes les fois que le propriétaire foncier s'occupe lui-même de la culture de sa terre; le second, lorsqu'il cède à autrui, pour un prix convenu, la faculté d'employer les forces productives de la terre; c'est-à-dire en faisant valoir lui-même son bien foncier, ou en l'affermant.

Lorsque le propriétaire fait valoir lui-même son bien foncier, il prélève la rente foncière ensemble avec son salaire et ses profits. Il est obligé de chercher dans le prix de ses denrées et la rentrée de tous ses frais de production, et les revenus qui lui sont dus pour son travail, son capital, et sa terre. Lorsqu'il afferme son bien-fonds, il ne perçoit que la rente foncière et les profits qui lui sont dus pour les capitaux engagés dans sa propriété, déduction faite des frais de production dont la rentrée ne l'inquiète plus. Dans le premier cas, il s'expose à toutes les chances d'une récolte plus ou moins abondante, et d'un prix plus ou moins corres-

pondant à la valeur réelle de ses denrées; et ce n'est que lorsque la récolte et le prix le favorisent, qu'il peut s'attendre à retirer une rente de sa terre. Dans le second, il n'est plus exposé à toutes les incertitudes de la rentrée de son revenu résultant de l'état des récoltes et des prix, pendant tout le temps que sa terre est affermée, et il est sûr de son revenu en tant que son fermier est solvable.

Le revenu retiré d'un bien foncier par suite d'un contrat de bail s'appelle *fermage;* et comme dans les pays plus avancés en culture c'est la manière la plus commune chez les propriétaires de retirer le revenu foncier, on a souvent confondu le fermage avec la rente foncière. Cette confusion ne peut que donner lieu à des erreurs, dans la manière de concevoir la nature de la rente, et dans la manière d'expliquer les causes de sa hausse ou de sa baisse.

Si l'on afferme une terre vierge, sans aucun bâtiment, et sans aucun autre capital fixe ou circulant, une terre qu'il faut défricher pour la faire fructifier, le revenu perçu ou le fermage est une rente foncière toute pure, dégagée de tout autre revenu, car le propriétaire n'a employé ni travail ni capital pour augmenter la valeur de sa terre, et, comme il faut employer

et l'un et l'autre pour rendre cette terre fertile, on ne lui paie que le bénéfice monopolique qui lui est dû ensuite des droits accordés et reconnus par la société. Mais dès qu'on afferme une terre cultivée, fertilisée au moyen du labour et des engrais, munie de bâtimens habitables et nécessaires aux opérations économiques, et qu'on y joint une certaine quantité de bestiaux et d'outils, ou de machines de culture, alors on cède à autrui pour un prix et un temps convenu, non-seulement l'usage des forces productives de la terre, mais encore celui des capitaux qui se trouvent engagés dans le bien-fonds affermé. Dans ce cas, le fermage n'est plus une rente foncière toute pure, mais c'est un revenu composé de profits et de rentes, dans une proportion correspondante à la valeur des capitaux engagés et d'après les circonstances du marché plus ou moins favorable à la rente même. Si l'on pouvait calculer toujours au juste le taux des profits et celui de la rente dont est composé un fermage, et si l'on voulait approfondir cette matière, on se convaincrait facilement qu'il arrive bien souvent que tout le fermage payé au propriétaire, n'est réellement composé que du profit des capitaux engagés dans le bien-fonds affermé, et que le proprié-

taire ne perçoit aucune rente. Cela arrive toutes les fois que des circonstances défavorables amènent dans le prix des denrées une baisse durable et assez considérable pour qu'il puisse à peine assurer la rentrée des frais de production; frais qui sont toujours composés de capitaux et de travail, et que le propriétaire fait en partie pour le fermier, dès qu'il lui afferme une terre exploitée. Il y a donc une grande différence entre la rente foncière et le fermage, puisque ce dernier est ordinairement composé de profit et de rente, et qu'il arrive même souvent que cette dernière cesse d'être perçue lorsque le prix des denrées ne couvre que les frais de production.

En nous attachant à reconnaître les circonstances qui devraient servir de règle au taux du revenu foncier, et celles qui le règlent en effet, c'est toujours la rente foncière pure et dégagée de tout autre revenu, et non le fermage que nous avons en vue, et c'est en recherchant après cela les causes qui déterminent le taux du fermage, que nous pourrons apercevoir encore plus distinctement la différence qui existe entre cette espèce de revenu et la rente proprement dite.

La rente foncière devrait se régler en premier lieu, d'après l'étendue du bien-fonds possédé, à

qualité égale de terrain ; car il est naturel que le propriétaire d'un bien-fonds plus étendu doive avoir droit à un plus grand revenu que celui qui en possède un d'une étendue moindre. Ce revenu devrait se régler, en second lieu, d'après le degré de fertilité du sol ; car la plus grande étendue de terre stérile ne donne aucun droit à un revenu, résultant des forces productives de la nature, par la raison que ces forces n'y sont point actives, ou que cette terre en est privée. La troisième circonstance qui devrait servir de règle au taux de la rente foncière, est le taux des frais de production nécessaire, non-seulement pour faire venir les produits du sol, mais encore pour les fournir à l'échange; car, comme il n'y a de revenu que là où le prix des produits donne une prime au-dessus du taux des frais de production, il en résulte que la rente foncière sera plus haute en raison du plus bas taux des frais qu'il a fallu faire pour produire et pour vendre une même quantité de denrées.

Quant aux frais de production, dont nous avons expliqué la nature plus haut, il faut observer qu'il y a deux circonstances inhérentes à la nature de la propriété territoriale qui occasionent une grande différence du taux de ces

frais, selon qu'elles sont favorables ou non à un propriétaire de bien-fonds, savoir, la fertilité naturelle du sol, et l'éloignement de la propriété territoriale du marché où les denrées peuvent être débitées. Dans une espèce d'industrie manufacturière ou commerçante, un même nombre d'hommes également habiles à remplir leur besogne, et une même valeur de capitaux également bien employée, donneront presque toujours et partout les mêmes résultats productifs, quant à la masse et à la valeur intrinsèque des produits; mais dans l'industrie première, et surtout en agriculture, une même valeur de travail et de capitaux donne sur des terrains de diverse qualité des résultats très-différens, quant à la masse et à la valeur des produits de la terre. Il résulte de là que le propriétaire d'une terre fertile est toujours plus favorisé, à un prix égal des denrées, que celui qui possède une terre moins fertile; car il est toujours en état de fournir, à frais égaux de production, une plus grande masse et une meilleure qualité de produits, que celui dont la terre exige plus de travail et plus de capitaux pour donner les mêmes résultats productifs. C'est pourquoi il arrive souvent que de deux propriétaires cultivateurs, qui vendent leur denrée

à un même prix, l'un retire une rente, tandis que l'autre retire à peine de quoi couvrir ses frais de production, et cela provient uniquement de ce que le premier a fourni une plus grande valeur que le second, à frais égaux, en raison de la plus grande fertilité de son sol.

Les produits de l'industrie première, envisagés comme marchandise, ont cette propriété défavorable à la facilité de leur échange, qu'ils sont difficiles et dispendieux à être transportés, à cause de leur grand volume en proportion de leur valeur; comme, par exemple, le bois, le foin, le blé. Il y a même des produits qui se détériorent facilement et qui par là ne peuvent point devenir l'objet d'un transport éloigné, tels que le laitage, et la plupart des produits du jardinage. Il en résulte que, les frais de transport de tous les produits agricoles étant très-considérables, il y a un avantage réel pour le propriétaire foncier à se trouver dans la proximité d'un marché où il peut débiter ses denrées; car il épargne alors les frais d'un transport lointain, et il a la faculté de débiter les produits qui ne sont point susceptibles de ce transport. Il sera donc, en comparaison de celui qui ne jouit point de cet avantage, plus favorisé en recevant un même prix de ses denrées, et il

pourra plutôt s'attendre à retirer une rente d'une terre aussi étendue et aussi fertile, à cause des moindres frais de transport de ces marchandises et de la faculté de débiter des produits qui ne pourraient point être apportés sur un marché éloigné. C'est pour cela que tout ce qui tend à augmenter la facilité du transport ou du débit des produits influe d'une manière favorable sur le taux de la rente, soit en diminuant les frais de transport, soit en rapprochant le marché. Telle est l'influence de la construction des routes et des canaux, et de l'établissement de manufactures offrant un débit local à beaucoup de denrées, sur la rente foncière des propriétés qui auparavant étaient privées de ces avantages. Telle est aussi l'influence de l'éloignement ou de la proximité du marché sur le taux de la rente; si le propriétaire s'occupe lui-même du transport et de la vente de ses denrées, ou s'il les vend sur les lieux mêmes à des marchands qui les achètent pour les débiter là où elles sont demandées, il vendra moins cher en raison du plus grand éloignement du marché, parce que le marchand déduit toujours du prix qu'il paie pour les denrées les frais de transport qu'il est obligé de supporter avant de pouvoir les revendre, et que c'est en raison de la grandeur ou de

la quotité de ces frais, qu'il consent à payer un prix plus ou moins élevé des denrées qu'il achète, pour pouvoir vendre à un même taux les denrées provenant de localités différentes, quant à l'éloignement du marché. Outre cela, il faut encore remarquer que la rente foncière peut souffrir des charges dont une propriété territoriale est grevée, telles que des contributions foncières mal réparties, qui pèsent plus sur une propriété que sur une autre; des dépenses communales plus considérables, des servitudes qui diminuent le revenu total du propriétaire. Toutes ces charges n'entrent point en ligne de compte, lorsqu'il s'agit de fixer le prix des denrées qui doit donner une rente au propriétaire; celui qui est plus grevé de charges de cette nature ne peut point pour cela prétendre à un prix plus élevé de ses denrées que le propriétaire qui en est affranchi; aussi arrive-t-il que, tandis que celui-ci retire une rente de sa propriété, l'autre peut en être privé.

Enfin, comme la rente foncière est cette partie du revenu total qui reste, déduction faite de tous les frais de production, elle peut encore dépendre du taux des profits et des salaires, et être moindre en raison de la plus

grande élévation de ce taux élevé. Le propriétaire foncier ne peut point toujours hausser le prix de ses denrées à la suite d'un renchérissement de la main-d'œuvre, ou d'une hausse des intérêts des capitaux qu'il emprunte pour faire valoir sa terre. Dans tous les cas où le taux des profits des capitaux employés dans diverses autres branches d'industrie est élevé, lorsque le prix des produits de la terre reste le même, la rente foncière doit nécessairement diminuer, soit que le propriétaire emprunte des capitaux circulans pour faire valoir sa terre, soit qu'il y emploie ses propres capitaux, soit enfin qu'il afferme sa propriété. S'il emprunte un capital, l'intérêt qu'il paie augmente les frais de production et diminue la rente; s'il emploie ses propres capitaux, il doit déduire du prix de ses produits les profits plus élevés que ces capitaux lui auraient fournis s'il les avait employés ailleurs, et par là assigner une quote-part moindre pour sa rente; enfin s'il afferme sa propriété, le fermier lui paiera un fermage moins considérable en raison du taux plus élevé des profits qu'il doit retirer du capital employé à le payer, et qu'il a droit de retirer du revenu de la terre affermée.

Toutes ces considérations nous portent déjà

à reconnaître comment le taux de la rente dépend des circonstances de l'échange, et ne se règle jamais ni d'après l'étendue et la fertilité de la propriété foncière, ni d'après les frais de production, mais uniquement d'après la demande des produits de la terre qui fait hausser ou baisser leur prix, et qui tantôt assure une rente au propriétaire, tantôt ne lui offre que la rentrée des salaires et des profits qui sont dus pour le travail et les capitaux employés à faire valoir le bien-fonds.

Il résulte aussi de nos observations précédentes que, la demande et les prix des produits étant les mêmes, la propriété foncière qui sera plus favorisée par la nature, ou par les circonstances de lieu et de temps, donnera une rente plus considérable.

En considérant la rente foncière comme un revenu qui dépend uniquement de la demande et du prix des produits, nous devons observer encore que, toutes circonstances locales égales d'ailleurs, les biens fonciers peuvent donner des rentes différentes d'après les produits qu'elles fournissent. Il est évident que les terrains affectés à la culture des denrées généralement demandées fourniront plutôt une rente que ceux qui sont destinés à la produc-

tion de denrées d'une demande moins certaine.

C'est ici qu'il convient de s'arrêter pour considérer l'influence des diverses espèces de produits fournis par l'industrie première, sur le revenu territorial ou la rente proprement dite, et cela relativement à la demande qui est faite de ces produits et aux moyens qu'on a de la satisfaire.

Les produits spontanés du sol ne donnent point de rente tant que leur quantité surpasse de beaucoup la demande, même après l'introduction du droit de propriété exclusive. Le bois des forêts qui, dans tous les pays, a été le plus long-temps envisagé comme une propriété commune, ne donne point une rente immédiatement après l'introduction du droit de propriété exclusive, sur les forêts dont on jouissait en commun. Son prix peut rester pendant long-temps tellement bas qu'il ne couvre que les frais de sa coupe et de son transport; mais, dès qu'il commence à devenir rare quelque part, et que par là son prix contient une rente pour le propriétaire, celui-ci non-seulement cessera de détruire les forêts qui jusqu'alors ne lui donnaient de revenu qu'autant qu'elles étaient abattues et changées en terre de culture, il

n'envisagera plus sa forêt comme un capital circulant dont il retire un revenu à mesure qu'il s'en défait, mais il tâchera au contraire de s'en assurer un revenu durable en mettant à profit les forces productives de la nature, qui reproduisent le bois, il l'envisagera, en un mot, comme un bien foncier dont la possession exclusive lui donne le droit de prétendre à une rente. Cependant, comme les frais de culture forestière sont très-considérables, vu le long espace de temps qui s'écoule avant qu'une forêt dont le bois a déjà fourni une rente puisse en fournir une autre à son propriétaire, il s'ensuit que celui-ci ne s'adonnera à cette espèce de culture qu'autant que le haut prix des bois lui assurera, dans la vente d'une coupe de sa forêt, la rentrée des revenus qu'il aurait pu retirer, à frais de production égaux, du terrain occupé par cette forêt pendant tout le temps qui s'est écoulé entre une coupe et l'autre. C'est la raison pour laquelle la culture forestière devient rarement l'objet d'une industrie privée, et qu'on ne lui voue pour la plupart que des terrains impropres à toute autre culture. On peut donc poser en principe que les produits spontanés du sol ne donnent de rente à leur propriétaire qu'autant qu'ils sont très-rares, et

que leur demande est très-considérable.

Les produits de culture devraient, ce semble, donner toujours une rente à leurs propriétaires, car autrement ces derniers cesseraient de les fournir aux marchés. Cependant, comme les travaux de la culture ou de la production précèdent d'une année entière, ou au moins de l'espace de quelques mois, la vente des produits, il est impossible au cultivateur de prévoir et de retarder toutes les circonstances du marché, qui régleront à elles seules le prix de ses denrées, pour pouvoir faire correspondre la quantité et la qualité de ses produits à l'intensité de la demande. En supposant même ces calculs possibles, ils ne pourraient cependant être d'aucune utilité pour le producteur, car la quantité des produits fournis à la demande ne dépend pas uniquement de la volonté des cultivateurs, mais bien plutôt de l'action des forces productives de la nature; quand même cette volonté pourrait exercer une influence assez puissante pour faire correspondre la quantiité des denrées fournies à l'intensité de la demande, il faudrait supposer encore un accord unanime entre tous les cultivateurs, ce qui, vu leur grand nombre, ne peut jamais avoir lieu.

Cette incertitude de la rentrée du revenu

que le propriétaire de terre s'attend à retirer de la vente des produits de la culture, est cependant moindre dans quelques espèces de produits que dans d'autres. Les produits qui servent à la nourriture de l'homme, tels que le blé et la viande des animaux domestiques, sont ceux qui fournissent au propriétaire foncier une rente plus certaine que tous les autres produits qu'il peut faire venir sur sa terre; c'est parce que leur demande est non-seulement plus assurée et plus considérable, mais qu'elle se renouvelle toujours, et qu'elle s'accroît en raison de l'augmentation de leur nombre. Les produits alimentaires composent les principaux moyens de subsistance des hommes, et sont d'une nature peu durable, en ce qu'ils se détruisent chaque fois qu'on les emploie à satisfaire nos besoins. Une augmentation de moyens de subsistance agit directement sur l'accroissement de la population, dont les besoins toujours croissans demandent une plus grande quantité de produits pour les satisfaire; il s'ensuit que la demande des produits alimentaires devient plus grande à mesure que s'augmentent les moyens de faire subsister plus de demandeurs, ou, ce qui revient au même, à mesure que la quantité des demandeurs aug-

mente : aussi les denrées alimentaires sont les seuls produits dont la demande s'accroît en raison directe de l'augmentation de leur quantité. Mais cet effet est peu senti, parce qu'il n'agit que dans un long espace de temps, qu'il n'influe point sur la hausse du prix des denrées alimentaires fournies au marché dans un lieu et dans un temps donné, et que sur le marché, au contraire, une offre de ces denrées qui surpasse la demande amène toujours une baisse dans leur prix. Malgré cela, c'est à cette propriété inhérente aux autres produits alimentaires que l'on doit attribuer la plus grande certitude de donner constamment une rente, que possèdent les terres vouées à leur culture; c'est pour cette raison que l'on doit envisager le revenu que donnent les terres à blé et de pâturage, comme le régulateur du revenu retiré de toute autre culture.

Ce n'est pas que je veuille soutenir qu'un terrain destiné à la culture de denrées alimentaires donne toujours une rente plus considérable qu'une terre vouée à quelque autre culture que ce soit ; il arrive, au contraire, que des produits propres à fournir des matériaux bruts aux manufactures, tels que le lin, le chanvre, la laine, etc., donnent, pour la

plupart, une rente plus élevée que celle que l'on retire de la culture des premiers. Mais aussi est-il avéré que tous les produits qui ne sont point alimentaires ne deviennent un objet de culture que lorsqu'ils fournissent au propriétaire une rente plus élevée que la culture du blé et des plantes fourragères; et que toutes les fois que leur prix diminue au point de ne pas fournir cette rente plus considérable, le cultivateur cesse de s'adonner à leur production, et rend à la culture des denrées alimentaires les terrains qu'il lui avait soustraits uniquement dans la vue d'en retirer un revenu plus considérable. Ce fait étant avéré et prouvé par l'expérience journalière, il est facile de reconnaître: que le revenu des terrains voués à la culture des denrées alimentaires est toujours le terme moyen d'après lequel se règlent les revenus des terrains de toute autre culture; que l'on ne s'occupe de la production des denrées qui ne sont point des denrées alimentaires généralement demandées, que lorsque leur prix assure au propriétaire une rente plus élevée que la culture du blé et des plantes fourragères; et que l'on rend toujours à cette culture les terres que l'on avait destinées à une autre, dès qu'il y a plus de certitude d'en retirer une rente plus con-

sidérable; et qu'enfin, l'incertitude de retirer une rente étant égale, on s'attachera toujours à cultiver des denrées alimentaires plutôt que d'autres produits qui ne peuvent satisfaire qu'à des besoins moins pressans.

Parmi les produits de la terre qui sont un résultat de sa culture, il y en a dont la quantité ne peut être augmentée en raison de l'augmentation de demande, à cause des propriétés exclusives de quelques terrains qui ont seuls la faculté de les produire. Ces produits donneront une rente à leur propriétaire, du moment que la demande en sera établie, jusqu'à un temps indéfini, c'est-à-dire jusqu'à ce qu'on ait découvert d'autres terrains possédant la propriété de les produire. Cette rente hausse toujours en raison de la demande, et elle ne s'arrête dans cette progression que lorsque le prix de ces produits est si élevé, que le nombre de ceux qui peuvent les acheter cesse de s'accroître ou de diminuer. C'est pour cela que de tels produits sont payés toujours au plus haut prix auxquels les marchandises peuvent arriver, et que la rente des terres qui les fournit atteint toujours le maximum du terme auquel un revenu de ce genre peut parvenir. Cette rente n'est proportionnée, sous aucun rapport, ni

avec les frais de production, ni avec le revenu retiré d'une autre production analogue; elle est toujours un prix de monopole retiré par le propriétaire d'un sol singulièrement favorisé par la nature. Un vin d'une qualité supérieure, que l'on ne peut point faire venir sur un autre terrain, donnera toujours, à frais égaux de production, une rente beaucoup plus haute à son propriétaire que toutes les autres vignes qui ne fournissent qu'un vin ordinaire, et cette rente ne dépendra d'aucune des circonstances qui déterminent le prix des produits fournis concurremment par un certain nombre de producteurs.

Après avoir reconnu les circonstances qui devraient servir de bases à la rente foncière, et celles qui la règlent en effet, il convient de déterminer maintenant les circonstances qui influent sur le taux du fermage, et sur le recouvrement de la rente que le proprétaire foncier devrait retirer en affermant sa propriété.

Le contrat de bail d'un bien-fonds est le résultat d'un marché qui peut être équitable, c'est-à-dire également avantageux pour les deux parties contractantes, ou qui peut être favorable pour l'une d'elles et défavorable pour

l'autre. Il est équitable, lorsque le prix du fermage donne au propriétaire la rente pour l'usage cédé de sa propriété, et les profits de ses capitaux engagés dans la terre, et que ce prix n'est pas trop élevé pour priver le fermier des bénéfices auxquels il a droit de prétendre pour l'emploi productif de son capital. Ce marché peut n'être avantageux que pour l'une des parties contractantes, soit pour des raisons particulières aux personnes qui l'ont contracté, soit aussi pour des causes générales dérivant des circonstances du marché, lesquelles favorisent plutôt le propriétaire que le fermier, ou celui-ci plus que l'autre.

Un fermage, basé sur les principes d'équité, sans égard à toutes les circonstances particulières et générales qui peuvent influer sur son taux, devrait se régler, 1° d'après l'étendue et le degré de fertilité du sol; 2° d'après les capitaux engagés, et les frais de production qui restent à faire au fermier; 3° d'après la durée du bail, car il semble qu'une propriété plus étendue ou douée d'un sol plus fertile devrait, toutes choses égales d'ailleurs, s'affermer toujours à un taux plus élevé qu'une propriété moins étendue et moins fertile. Un bien-fonds amélioré, muni de tous les capitaux fixes qui

augmentent le revenu qu'il doit donner, et diminuent les frais de production ; celui qui est situé plus avantageusement par rapport à la facilité du débit des denrées ; celui enfin dont le fermier peut retirer un revenu sans faire de grands frais de culture et de transport, devrait toujours s'affermer plus cher qu'une propriété privée des avantages de la proximité du marché, et dont le fermier ne saurait retirer de bénéfice sans des frais de production très-considérables, et sans y employer un capital dont les profits diminuent la quote-part due comme rente au propriétaire. Le fermage enfin sera plus ou moins élevé d'après la durée du contrat de bail, vu que l'emploi des capitaux en paiement du fermage a cela de particulier, que le risque qui en résulte diminue en raison de la plus longue durée du bail; comme le fermier ne peut retirer son capital et un bénéfice qu'une fois l'année, il en résulte que plus la série d'années pendant laquelle il tient le bien-fonds à ferme est longue, plus il est probable que la perte éprouvée dans une année défavorable sera couverte par les avantages retirés dans un plus grand nombre d'années abondantes ou favorables quant au prix des produits. Dans tous les cas, il faut encore, pour que le

taux du fermage soit équitable, qu'il contienne toujours une certaine prime pour le fermier, qui le couvre des risques auxquels il s'expose pendant la durée de son bail, prime qui pourra être moindre en raison de la plus grande durée de ce bail.

Quant aux causes particulières aux personnes qui concluent un contrat de bail, lesquelles peuvent faire déroger le fermage de ce principe d'équité, elles résultent de mille circonstances qui peuvent obliger le propriétaire ou le fermier à faire le marché en question, et par là influer sur le prix demandé ou accordé du fermage. Un propriétaire foncier, dégoûté des détails du ménage, désirant passer de la vie champêtre à celle de citadin ; le citadin, qui est forcé par des dettes exigibles à prélever d'avance le revenu de sa terre; celui enfin qui veut favoriser, pour quelque motif que ce soit, son fermier; tous se contenteront peut-être d'un fermage moins élevé, et feront pencher la balance des avantages du côté du fermier. D'un autre côté, souvent un homme dégoûté de la ville, et voulant passer sa vie dans la retraite, ou un capitaliste ne trouvant point à placer son capital avec assez de sûreté dans une industrie, ou en le prêtant à intérêt, désire

prendre à ferme une terre d'un séjour agréable; il peut arriver qu'il consente à payer au propriétaire un fermage plus élevé que celui qui ne voudrait affermer que dans la vue d'en retirer un bénéfice. Toutes les fois, en un mot, que les désirs et les besoins réciproques du propriétaire foncier et du fermier ne sont point de niveau, le prix du fermage suivra l'impulsion de celui qui est le moins pressé à conclure le marché en question; il sera favorable au fermier si le propriétaire ressent un plus grand désir de céder que le fermier d'acquérir la faculté de faire usage des forces productives d'une terre; il favorisera, au contraire, le propriétaire dans le cas opposé.

Mais ces circonstances particulières aux parties contractantes sont si variées, et si peu susceptibles d'être placées dans un aperçu général qui puisse les contenir toutes, qu'elles ne peuvent être prises en considération dans un traité, où l'on ne s'attache qu'à reconnaître les principes de la valeur et du prix qui résultent des rapports de l'homme vivant en société aux choses qu'il peut posséder, et dont il peut jouir. Il s'agit ici de reconnaître quelles sont les causes qui, sans égard à tous les motifs personnels que nous avons indiqués, peuvent déterminer le

fermier ou le propriétiare à s'accorder sur un prix du fermage plus ou moins éloigné du taux basé sur le seul principe d'équité.

La première de ces causes, celle qui embrasse en quelque sorte toutes les autres, est la demande qui est faite dans un lieu et temps donné des terres à affermer, relativement à l'offre de l'usage de ces terres. Plus il y a de propriétaires fonciers qui veulent affermer leurs terres, et moins il y a de fermiers qui désirent les affermer, plus le prix du fermage sera bas. Ce prix haussera au contraire dans le cas opposé; c'est toujours le même principe de l'offre et de la demande qui règle en dernière analyse le prix de tout ce qui devient objet d'échange. Excepté les cas de circonstances extraordinaires qui peuvent amener une plus grande offre ou une demande plus considérable de terres à affermer, et par là faire hausser ou baisser le prix du fermage au-dessus ou au-dessous de son taux équitable, on peut soutenir que son prix se rapprochera d'autant plus de ce taux, selon que les circonstances du marché seront plus favorables au prix des denrées, et par-là à la rente foncière due au propriétaire. On serait tenté de croire que lorsque le prix des denrées est assez élevé pour assurer une rente au propriétaire du

sol, tout l'avantage qui en résulte n'augmente que les bénéfices du propriétaire, et n'influe en rien sur la hausse des bénéfices des fermiers; et que, puisque ceux-ci sont obligés de payer un fermage plus considérable en raison de la hausse du taux de la rente, ils ne doivent trouver aucun motif qui les porte à rechercher des terres à affermer, dans des circonstances favorables à l'industrie agricole, plutôt que dans des circonstances qui lui soient contraires. Cependant, lorsqu'on envisage la position dans laquelle se trouve le propriétaire dans ces deux cas, l'on convient aisément que, lorsque les circonstances du marché le favorisent, il est plutôt en état de faire quelque concession en faveur du fermier pour lui assurer le bénéfice qui lui est dû, que lorsque ces circonstances le privent lui-même des revenus auxquels il a droit de prétendre, et ne lui donnent que la rentrée de ses frais de production ou les profits des capitaux engagés dans son bien-fonds. C'est pour cette raison que le fermier trouve plutôt une terre à affermer à un bail équitable, durant les circonstances favorables à la rente foncière. Aussi sera-t-il par là déterminé à employer ses capitaux dans cette industrie, ainsi qu'il le sera par la plus grande certitude de retirer ses capi-

taux avec profits qui lui est offerte par le prix élevé des produits agricoles.

Il est, ce semble, superflu de remarquer que ces circonstances n'influent que sur le fermage des terres affermées pour un espace de temps plus ou moins limité, et que ce prix du fermage des terres possédées à bail perpétuel, se règle sur des données stables, qui ne dépendent point des circonstances de temps et de lieux qui peuvent influer sur la baisse ou sur la hausse du taux de la rente foncière.

CHAPITRE V.

DE L'INFLUENCE DES REVENUS LES UNS SUR LES AUTRES, ET SUR LE PRIX DES MARCHANDISES.

Tout revenu a pour base l'échange ; c'est le prix des produits qui, en dernière analyse, le paie. On pourrait donc déduire de là que le prix de toute marchandise est composé des revenus dus à l'ouvrier, au capitaliste et au propriétaire de terre, qui ont concouru avec l'usage de leurs forces productives à la production et à la fourniture au marché de ces marchandises; ou, ce qui revient au même, que le salaire, le profit et la rente foncière sont les parties constituantes du prix des marchandises. Il en est ainsi tant que le producteur et le vendeur sont une même personne qui possède à elle-même toutes ces trois sources de revenu : et encore alors arrive-t-il très-souvent que le prix des produits ne se compose pas de tous les trois genres de revenus, soit parce que le producteur n'a point employé toutes ses forces

productives, soit parce que les circonstances du marché favorisent un genre de revenu plus qu'un autre, et ajoutent à la quote-part qui lui échoit en partage ce qu'elles ôtent à un autre genre de revenu moins favorisé.

Un laboureur, qui vend une mesure de blé, prélève quelquefois dans le prix de sa denrée son salaire pour les travaux de culture, ses profits pour le capital dépensé en frais de production et de transport au marché, et sa rente foncière; alors le prix de son blé est réellement composé des trois genres de revenus. S'il vend sur les lieux mêmes une certaine quantité de foin recueillie d'une prairie naturelle, le prix de cette denrée se composera alors de son salaire pour avoir fauché, séché, et recueilli le foin, et de la rente que lui donne la possession de la prairie; il n'y aura point de profit dans ce prix, parce qu'il n'a point fait de dépense de capital, ni en frais de production, ni en frais de transport. Si les circonstances du marché ne sont pas favorables au prix du blé, lorsqu'il l'y amène pour le vendre, alors le prix pourra ne contenir que la rentrée de son salaire et des profits pour les capitaux dépensés, et ne lui assurer aucune rente.

Il en est de même du prix des produits de

l'industrie manufacturière, qui peut être composé des trois genres de revenus sus-mentionnés, si le fabricant qui vend sa marchandise est propriétaire de toutes les forces productives qui ont été employées pour confectionner et fournir au marché la marchandise. Mais dès qu'une marchandise quelconque devient un objet de commerce, dès qu'elle parvient à celui qui veut s'en servir, par l'intermédiaire d'un marchand qui a employé un capital pour rembourser aux premiers producteurs les frais et revenus qui leur sont dus, alors le prix de cette marchandise n'est composé que de la rentrée du capital dépensé par le marchand, et des profits qu'il doit en retirer. Et comme, dans l'état de société civilisée dans lequel se trouvent la plupart des nations de cette terre, la majeure partie des produits de tous les genres d'industrie devient un objet de commerce, il s'ensuit que la presque totalité du prix des marchandises n'est composée que de la rentrée des capitaux dépensés par le dernier vendeur, et des profits qu'il retire de cette vente. Cette observation peut paraître oiseuse si nous n'en tirons aucune conséquence ultérieure. S'il ne s'agissait que d'analyser les principes du prix des choses, il serait tout aussi

exact de dire que chaque prix contient plus ou moins tous les trois genres de revenus, quoique ce soit un capitaliste qui le perçoive, parce que celui-ci a dû nécessairement payer dans la marchandise qui est un objet de son commerce les rentes et salaires qui lui reviennent sous la forme de rentrée du capital dépensé.

Mais si nous avons observé que le dernier prix d'une marchandise n'est ordinairement qu'une rentrée du capital et des profits, c'est parce que cela nous mène à reconnaître l'influence du taux des produits sur celui des autres genres de revenus et sur le prix des choses. La première conséquence que nous tirons de cette observation, est que le taux des salaires et des rentes, qui ne peuvent être retirés que par la voie du commerce des produits, est subordonné à celui des profits retirés de ce commerce ou des capitaux qui y sont engagés.

Un capitaliste qui a engagé ses capitaux dans une manufacture de drap, paie les rentes et les profits des propriétaires fonciers qui lui fournissent la laine brute et les salaires des ouvriers occupés dans ses ateliers; cette rente et ces salaires dépendront du prix auquel le manufacturier pourra débiter ses draps. Si leur prix ne couvre que les frais des capitaux dépensés, le

manufacturier cessera tout-à-fait d'acheter la laine, et d'occuper des ouvriers; si le prix ne lui offre qu'un profit très-modique, il offrira au propriétaire un moindre prix pour sa laine, et il économisera sur le nombre de travailleurs, il tâchera d'en remplacer un certain nombre par une machine, et diminuera dans l'un et l'autre cas le taux de leur salaire. Si au contraire le fabricant de draps fait de gros profits sur la vente de ses draps, il consentira à donner un prix plus élevé de la laine et il paiera un salaire plus élevé à ses ouvriers, ou, ce qui revient au même, il demandera plus de laine et plus de travail, ce qui fera hausser le prix de l'un et de l'autre.

Dans la masse totale des produits que fournissent tous les genres de l'industrie d'une nation, il y en a beaucoup dont le prix dépend de celui d'autres produits fournis à ceux qui en font usage pour satisfaire leurs propres besoins. Plus un produit brut a besoin d'être façonné pour pouvoir être adapté à nos besoins, plus son prix dépendra du prix de la marchandise qui en a été confectionnée. Comme, dans notre exemple, le prix de la laine dépend de celui du drap, il en est de même des revenus de tous les producteurs qui prélèvent ces revenus avant que

les produits aient été fournis à ceux qui veulent s'en servir pour satisfaire leurs besoins; car ces revenus leur sont avancés par des capitalistes qui règlent l'emploi de leurs capitaux, et leurs calculs sur la demande des marchandises, et qui ne peuvent les payer qu'autant que la demande répond à leur attente ou la surpasse. Il paraîtrait exact d'après cela de soutenir que, toutes les fois que le capital d'un entrepreneur d'industrie lui donne de moindres bénéfices à chaque rentrée, le taux de la rente et des salaires qu'il paie au producteur des produits bruts et à ses ouvriers, doit baisser dans la même proportion. Cette assertion est cependant fausse, et le taux des rentes et des salaires ne baisse point nécessairement en raison du bas taux des profits retirés à chaque rentrée du capital employé, car la *fréquence* de ces rentrées peut compenser la modicité des produits qu'elles donnent, et peut par là mettre le capitaliste à même de payer de plus forts salaires, et des rentes plus élevées, si, malgré la modicité des profits, son revenu annuel devient plus considérable. Expliquons ce résultat par un exemple dans lequel nous comparerons l'effet de deux capitaux de même valeur également employés, et donnant les mêmes bénéfices à

chaque rentrée, mais qui diffèrent en ce que l'un rentre moins souvent que l'autre dans l'espace d'une année.

Supposons qu'il y ait dans deux villes plus ou moins éloignées l'une de l'autre deux filatures de coton entretenues en activité par des capitaux de même valeur; supposons en outre que les deux manufacturiers vendent leur coton filé à un même prix. Le taux de leurs profits restera le même tant qu'il faudra attendre, par exemple, une année entière, la rentrée de leurs capitaux, et profiter, à cause d'une vente lointaine, de tout le coton que chaque filature peut fournir; il n'y aura non plus aucun changement dans le taux des salaires payés dans ces deux ateliers, ni dans celui de la rente des propriétaires fonciers qui leur fournissent le coton brut. Mais s'il arrive que, par la découverte d'un marché plus rapproché, l'un de ces entrepreneurs d'industrie parvienne à avoir dans l'espace d'une demi-année la rentrée de son capital et de ses profits, et qu'il ait la certitude de pouvoir débiter avant la fin de l'année tout le coton filé qu'il sera à même de fournir avec le capital rentré, alors il pourra acheter plus de coton brut, il prendra plus d'ouvriers pour pouvoir augmenter le produit de sa filature.

Cette plus forte demande de coton et de travail fera hausser le prix de l'un et de l'autre, et élèvera naturellement le taux des rentes et des salaires payés par le manufacturier. Tandis que, dans la seconde filature, dont le propriétaire n'a point éprouvé de changement salutaire dans la rentrée plus fréquente de ses capitaux, le taux des profits, des salaires, et des rentes reste le même, du moins aussi long-temps que la concurrence du premier manufacturier dans l'achat du coton et dans la demande du travail ne devient pas préjudiciable au second, et ne le force pas à payer plus cher le coton et le travail des ouvriers. Dans ce cas, le taux de ses profits diminuera en raison de la hausse de celui des rentes et des salaires, ce qui le forcera à mettre tous ses soins pour s'assurer les mêmes avantages dont jouit son concurrent.

Cet exemple prouve jusqu'à l'évidence que le taux des salaires et des rentes, lequel dépend de celui des profits des capitaux, peut hausser sans que les profits retirés à chaque rentrée de capital soient plus considérables, et lors même qu'ils diminuent, pourvu cependant que le capital employé rentre plus souvent avec bénéfice dans les mains de son propriétaire. On voit, d'après cela, que la vérité émise plus haut que

le taux des profits règle ordinairement celui des rentes et des salaires, n'est nullement affaiblie par cette observation que les rentes et salaires peuvent hausser quand le profit reste le même ou même diminue; car ce n'est point le profit d'une seule rentrée de capital, mais bien celui d'une série d'emplois avantageux qui influe sur le taux des rentes et des salaires. Si, lors d'une série de cette nature, le désavantage est toujours du côté du manufacturier; si, en même temps, la série des rentrées diminue, les salaires et les rentes payées par le fabricant diminuent aussi, en conséquence de la baisse du taux des profits; et elles augmentent en raison des circonstances favorables au manufacturier, et de la hausse de ses profits déterminés par une certaine série de rentrées du capital et des bénéfices.

La seconde conséquence que nous tirons de cette assertion que le prix des marchandises n'est composé ordinairement que de la rentrée du capital et des profits, est que le taux des profits règle le prix des marchandises, et que celui des rentes et des salaires dépend de ce prix. Le propriétaire d'un capital ne l'emploie dans une industrie quelconque que dans la vue d'en retirer un bénéfice. Une marchan-

dise produite ou achetée pour être vendue, doit contenir, dans son prix de vente, la rentrée du capital dépensé, et du profit que le capitaliste a droit d'en retirer. Si ce prix ne contient que la rentrée de ce capital sans aucun profit, alors le capitaliste fait une perte équivalente à celle qu'il aurait essuyée s'il n'avait point employé son capital ; encore dans ce dernier cas, c'est-à-dire lorsqu'il garde son capital sans lui donner une destination productive, peut-il avoir la chance favorable de trouver un emploi productif pour ce capital en disponibilité qu'il est toujours en son pouvoir de placer lucrativement si l'occasion s'en présente.

Toutes les fois donc que le prix des marchandises fournies au marché baisse au point de ne pas assurer de profits aux capitalistes, une partie des capitaux employée à leur production en est détournée, et par là le prix est reporté au niveau des bénéfices que l'on a droit d'en retirer. C'est de cette manière que le taux des profits influe sur le prix des marchandises, car, dès que ce taux baisse, une partie des capitaux engagés étant aussitôt détournée d'un emploi peu productif, la quantité offerte diminue, et par suite le prix s'élève ; si ce prix ne

donne plus aucun profit, alors la totalité des capitaux engagés est retirée de cet emploi, l'on cesse de fournir une marchandise dont la vente est défavorable, jusqu'à ce que son prix remonte à ce qu'il faut pour couvrir les bénéfices des capitalistes.

Mais s'il est vrai que les capitaux engagés dans un genre d'industrie en sont retirés toutes les fois qu'ils ne donnent point les bénéfices auxquels leurs propriétaires auraient droit de prétendre, et que par là le taux des profits règle le prix des marchandises, pourquoi ne pourrait-on pas en dire autant des salaires et des rentes, et soutenir que toutes les fois que les salaires baissent au-dessous de ce à quoi les travailleurs ont droit de s'attendre, ils cesseront de travailler, et que les propriétaires fonciers qui ne prélèvent point de rente de la vente de leurs denrées, cesseront de les produire, et abandonneront la culture de leurs terrains? Cette assertion pourrait être juste s'il n'existait point une différence essentielle entre la nature des capitaux, et celle du travail, et de la terre envisagée comme source de revenus; s'il était toujours aussi facile de cesser de travailler et d'abandonner la culture de sa terre qu'il l'est de retirer un capital qui ne donne point

de profits; et si la condition des travailleurs qui ne travaillent pas, et celle des propriétaires fonciers qui laissent leurs terres en friche, était la même que celle des capitalistes qui retirent leurs capitaux d'un emploi improductif.

La différence qui existe entre le capital et les deux autres sources de revenu, dans le rapport sous lequel nous les envisageons ici, consiste en ce que le capital employé dans une industrie qui ne donne point de revenu à son propriétaire, est tout aussi improductif pour lui que s'il ne l'avait pas employé du tout; mais dans ce dernier cas il a au moins la faculté de l'employer à ses propres besoins, s'il manque de moyens de subsistance. Le travail et la terre, au contraire, peuvent ne point donner de revenu au travailleur ou au propriétaire, mais leur fournir néanmoins des moyens de subsistance qu'ils n'auraient pas eus sans travailler ou sans cultiver leur terrain. Un commerçant, par exemple, qui ne retire de son commerce que le capital préalablement dépensé en achat de marchandises n'est pas pour cela mieux pourvu de moyens de subsistance que s'il n'employait pas du tout son capital. Si les profits qu'il compte en tirer composent son

unique revenu, et que, dans le cas où il ne les retire pas de son négoce, il est obligé de dépenser une partie de son capital pour exister; en employant son capital, il s'expose à une plus grande perte qu'en le laissant inactif : car s'il contracte, par exemple, des dettes en attendant la rentrée de ses profits, dont il paie un intérêt pour se pourvoir de moyens de subsistance, tout ce qu'il paie en intérêt est une perte de plus qu'il n'aurait pas faite s'il n'avait pas engagé son capital d'une manière improductive. Le capitaliste n'a donc non-seulement aucun intérêt à employer son capital dans une industrie qui ne lui offre que la rentrée de ce capital même; mais il s'expose encore à de plus grandes pertes que s'il n'avait pas engagé ce capital, et s'il l'avait employé à subvenir à ses besoins.

Il n'en est pas de même du travail et de la terre. L'homme industrieux qui ne possède que sa faculté au travail ne peut point cesser de travailler dès qu'il ne prélève point de revenu net ou de salaire, dans l'acception que nous avons donnée plus haut à ce mot, car il se priverait par là de moyens de subsistance; au contraire, il travaille bien souvent sans prélever de revenu et uniquement pour se procurer ces moyens d'existence, que son travail lui fournit

lors même qu'il ne lui donne point de salaire. Le propriétaire foncier ne peut point de même cesser tout-à-fait de cultiver sa terre pour faire hausser le prix des denrées, car autrement il se priverait lui-même de ces denrées qui composent ses moyens d'existence. Il est donc évident que la différence qui existe dans la nature même des capitaux, comparativement à celle des autres sources de revenus, s'oppose déjà à ce que le travail et les services productifs de la terre soient détournés de leur emploi aussi facilement qu'un capital, puisqu'un emploi de ce dernier qui ne donne que la rentrée toute pure est plus désavantageux pour le capitaliste que son inaction totale.

Ce qui précède prouve aussi qu'il n'est pas aussi facile de cesser de travailler et de cultiver sa terre que de retirer son capital d'un emploi, dès que le prix des produits ne donne point les revenus auxquels on a droit de prétendre; car il est autant de l'intérêt du capitaliste de ne point employer son capital s'il est sûr de ne point en retirer de profits, qu'il est de l'intérêt des travailleurs et des proprétaires fonciers de travailler et de cultiver la terre lors même qu'ils n'ont pas la certitude d'en retirer les salaires et les rentes qui leur sont dus.

Il est, en dernier lieu, très-facile de sentir la différence de condition d'un capitaliste qui retire un capital qui ne lui donne point de profits, de celle d'un ouvrier qui ne travaille pas, parce qu'il n'est pas assez bien récompensé pour son travail, ou d'un propriétaire qui laisse sa terre en friche parce qu'elle ne lui fournit point de rente : il est évident que le capitaliste n'en sera ni plus pauvre ni plus dénué de moyens d'existence, par cela qu'il n'emploie pas industrieusement un capital qu'il faudrait dépenser pour satisfaire ses besoins lorsqu'il serait rentré sans profits de la vente des produits ; le capitaliste peut même s'exposer à un manque de ces moyens en engageant son capital, et ainsi se dépouiller de toute ressource. Mais le travailleur ou le propriétaire foncier qui abandonne l'usage des forces productives dont il peut disposer, parce qu'elles ne sont point des sources de revenu, s'expose à se priver de moyens de subsistance, et à s'appauvrir d'autant plus qu'il cesse de travailler ou de cultiver son terrain. Aussi le capitaliste peut-il exiger la rentrée de ses profits dans les prix des marchandises, tandis que le travailleur et le propriétaire foncier ne peut que l'espérer, car le premier met la rentrée de ses bénéfices comme

une clause aux services productifs de son capital, et par là à la fourniture des marchandises, tandis que le prix élevé des produits, qui est assez considérable pour laisser un surplus après la rentrée des profits du capitaliste, est une condition indispensable pour que les seconds retirent les salaires ou les rentes qui leur sont dus.

Cependant, malgré cette influence du taux des profits sur le prix des marchandises, l'on ne peut point soutenir que les capitalistes soient toujours maîtres de régler ce prix en retirant leurs capitaux afin de le remettre au niveau de ce qu'il faut pour leur assurer les bénéfices auxquels ils ont droit de prétendre. L'effet du retrait des capitaux d'un genre d'industrie sur la diminution de la masse des produits fournis, ne se fait pas sentir instantanément; il faut attendre un certain espace de temps avant qu'il survienne une diminution des marchandises offertes en résultat des capitaux retirés; et ces capitaux restant inactifs, le capitaliste souffre des pertes très-considérables, s'il ne trouve point moyen de les occuper ailleurs. Aussi faut-il reconnaître que les capitaux ne quittent facilement un emploi désavantageux que lorsqu'il y a certitude qu'ils pourront passer aussi facilement à un

emploi plus lucratif. Mais toutes les fois que le capitaliste prévoit qu'il lui sera difficile d'employer ailleurs avec plus d'avantage un capital qui ne lui donne point les profits désirés dans l'industrie dans laquelle il est engagé, il ne se résoudra pas tout de suite à retirer ses fonds : il avisera, au contraire, aux moyens de s'assurer des bénéfices plus considérables, malgré le bas prix des marchandises. Tous ces moyens se résoudront à l'introduction d'une plus grande économie dans les frais de production; car si la production ou la fourniture des marchandises au marché coûte moins au capitaliste ensuite de l'introduction de cette économie, le prix restant le même, la quote-part qui lui en revient comme profit sera plus considérable. Or, cette économie ne peut se faire que sur le temps qui s'écoule entre la dépense et la rentrée du capital, ou sur le capital employé à payer le prix des produits bruts qui contient la rente du propriétaire foncier. Suivons, dans un exemple quelconque, la marche des mesures que les capitalistes peuvent prendre pour s'assurer leurs profits, sans retirer leurs capitaux de l'industrie dans laquelle ils sont engagés, lorsque le prix des marchandises ne leur assure point la rentrée de ces profits.

Supposons que, dans un petit état, il y ait plusieurs fabricans de draps qui ont vendu pendant long-temps leurs étoffes à un prix assez considérable pour les mettre à même de payer des salaires suffisans à leurs ouvriers, et pour acheter la laine des cultivateurs à un prix qui assure à ceux-ci une rente. Il survient, à quelque raison que ce soit, une baisse dans le prix des draps; les fabricans font des pertes sur leurs bénéfices; leurs capitaux qui ne rentraient, par exemple, qu'une fois dans l'année, leur rapportent de moindres profits. La première chose qu'ils feront alors sera de voir s'ils ne pourraient pas étendre le débit de leurs marchandises, pour que leurs capitaux qui leur donnent de moindres profits puissent leur revenir dans un plus court espace de temps, afin que cette fréquence de rentrée compense le bas taux des profits. Ils tâcheront de s'assurer un débit forcé parmi les indigens; et s'ils ont assez d'influence sur l'autorité, ils feront des démarches pour qu'il soit défendu d'introduire dans le pays des draps étrangers, ou d'établir de nouvelles manufactures de drap, car ils parviendront ainsi à faire diminuer la quantité offerte du drap, et à faire hausser leurs propres prix, ou du moins, si cela ne peut

point avoir lieu, à s'assurer une rentrée plus fréquente, vu la proximité du marché. Si cette mesure ne peut point leur réussir, ils porteront leurs vues sur les épargnes de travail qu'il y aurait à faire dans la fabrication du drap; ils emploieront des machines qui économisent la main-d'œuvre, et se mettront à même de n'avoir pas besoin d'un aussi grand nombre d'ouvriers; ils paieront donc moins de salaire, et tout ce qu'ils auront épargné sur ces salaires servira à grossir le taux de leurs profits. Ils feront peut-être en outre des démarches pour amener une baisse dans le prix de la laine; et si leur influence est assez puissante, ils tâcheront de faire prohiber l'exportation de la laine, afin de s'assurer l'achat exclusif de ce produit, et par là la faculté de régler son prix. Ce n'est que lorsqu'aucune de ces mesures ne pourra leur réussir ou leur faire atteindre le but desiré, qui est de faire hausser le taux de leurs profits, qu'ils se résoudront à retirer leurs capitaux d'un emploi qui ne les expose qu'à des pertes.

Mais toutes les mesures qui seront probablement employées ne tendront qu'à faire baisser les salaires et les rentes de ces producteurs qui ont concouru à la production des marchandises dont les capitalistes comptent retirer leurs pro-

fits. C'est ainsi que nous parvenons à concevoir pourquoi l'intérêt de ceux-ci est, pour la plupart, opposé à celui des ouvriers et des propriétaires fonciers, et comment il se fait que le taux des profits peut hausser lorsque celui des salaires et des autres diminue insensiblement. Dans tous les cas où le prix des marchandises et l'étendue du débit n'assurent point de profits assez considérables aux capitalistes, les salaires et les rentes se ressentent toujours de la prépondérance des capitalistes sur les autres producteurs. Il ne peut y avoir d'accord parfait entre les intérêts de tous, ou, ce qui revient au même, les salaires et les rentes ne peuvent hausser de concert avec les profits que lorsque le débit correspond à l'intensité de la production, et que le prix des produits ou la fréquence des rentrées des capitaux engagés met les capitalistes à même de payer des salaires et des rentes satisfaisantes, et les dispense de recourir à des mesures extrêmes, qui font pencher la balance des avantages de leur côté, au préjudice des travailleurs et des propriétaires fonciers.

LIVRE QUATRIÈME.

DE LA CONSOMMATION.

CHAPITRE PREMIER.

IDÉE GÉNÉRALE DE LA CONSOMMATION.

Nous avons tâché de déterminer, dans les parties précédentes de cet ouvrage, comment l'homme vivant en société peut parvenir à se pourvoir de moyens d'existence, et à améliorer son bien-être, soit en recueillant des valeurs fournies par la nature, soit en faisant usage de ses forces productives qui le mettent à même de produire de nouvelles valeurs, ou de les augmenter; soit enfin en profitant des services et des produits de ses semblables au moyen de l'échange, et en retirant de cet échange ce revenu qui est le mobile de l'amélioration de son bien-être. Nous avons vu que c'est toujours la valeur inhérente aux choses, et par là

l'utilité qu'elles peuvent avoir pour les hommes qui sont l'objet unique de leur sollicitude et de leurs désirs. C'est cette valeur qui est le résultat de l'usage des forces productives ou de la production ; c'est à cause d'elle que les produits sont demandés, et deviennent des objets d'échange ; c'est par elle aussi que les services productifs et ces produits donnent des revenus à leurs propriétaires ; car il est avéré que ce ne sont que les produits utiles qui servent à un usage, quelque futile qu'il soit, qui deviennent l'objet des soins des producteurs et de la demande des acheteurs, et que la valeur d'utilité est, en dernière analyse, la base de la valeur échangeable, et par là des revenus. C'est à cette valeur d'utilité que nous devons revenir maintenant pour la considérer en rapport avec les besoins de l'homme, et pour déterminer les principes d'après lesquels il peut en faire usage pour satisfaire ses besoins, sans l'empêcher de coopérer à son bien-être, ou, ce qui revient au même, pour déterminer les règles d'après lesquelles l'homme peut jouir des valeurs, sans compromettre son existence et son bien-être à venir.

La jouissance est le résultat d'un besoin satisfait. Abstraction faite des besoins moraux

dont il ne peut point être question ici, les besoins ne sauraient être satisfaits qu'ensuite de l'usage ou de la jouissance d'une valeur d'utilité. La jouissance affecte différemment cette valeur, d'après sa nature permanente ou destructible. Les dons de la nature tels que l'air, la lumière, peuvent procurer des jouissances aux hommes, sans éprouver aucun changement, sans perdre leur valeur; mais tout ce qui est le fruit du travail productif de l'homme est toujours plus ou moins exposé à un changement, à une diminution de valeur, toutes les fois que nous en faisons usage pour satisfaire nos besoins. Une jouissance ou un usage de la valeur d'utilité qui la diminue ou la détruit, est ce que l'on appelle *consommation*. Consommer c'est diminuer ou détruire une valeur d'utilité, c'est priver les produits des propriétés que la production leur a données, et pour lesquelles ils ont été demandés et échangés. Un produit qui est devenu un objet de consommation par sa valeur, cesse d'exister comme valeur d'utilité et comme valeur échangeable; et comme les produits ne sont recherchés qu'à cause de la propriété qu'ils possèdent de satisfaire un besoin, de faire éprouver une jouissance, et que cette propriété ou sa valeur se détruit par suite d'une

jouissance qui occasionne une consommation; il en résulte que la destination ultérieure de toutes les valeurs recueillies, produites et amassées par les hommes, est de devenir des objets de consommation, d'être détruites en satisfaisant des besoins.

Les soins que se donnent les hommes pour recueillir, produire et amasser des valeurs, l'usage de toutes leurs forces productives, les échanges qu'ils font entre eux, leurs épargnes, leurs calculs et leurs démarches pour s'assurer des revenus, et pour accroître leur fortune, n'ont qu'un seul but, celui d'augmenter leurs jouissances en ajoutant à leurs moyens de consommation. Produire, échanger, épargner, c'est se procurer les moyens de jouir et de consommer. Un usage des forces productives, un échange, une épargne qui n'a point ce but, n'est point raisonnable, et fait tort à l'intelligence humaine.

L'homme industrieux qui travaille, qui échange les produits de son travail, et qui ne peut point consommer une valeur correspondante à celle dont il devrait jouir en raison de ses soins productifs, est pauvre ou du moins n'avance point dans la carrière de son bien-être. Celui, au contraire, qui consomme et jouit

davantage à mesure qu'il produit, échange et épargne plus de valeurs, est réellement riche, et fait des progrès rapides dans l'amélioration de son sort. La véritable richesse ne peut s'entendre que d'une consommation toujours croissante, en raison d'une plus grande production; la richesse ne consistant dans la faculté de produire et d'échanger qu'en tant que la faculté de jouir et de consommer en est un résultat immédiat. Il faut donc joindre la consommation aux deux autres principes de la richesse, savoir la production et l'échange, et reconnaître cette vérité immuable, que *l'homme vivant dans l'état de société ne peut accroître son bien-être qu'en produisant des valeurs, en les échangeant* et en consommant; qu'il doit nécessairement remplir ces trois fonctions pour s'avancer dans la carrière des richesses, et qu'il ne peut y faire des progrès qu'autant que ces trois fonctions suivent une marche égale, et ne se laissent point dépasser l'une par l'autre.

Il est facile, d'après cela, de voir combien la consommation doit intéresser la science qui s'attache à découvrir les principes et les effets des richesses sociales, et combien il importe d'approfondir la nature et les résultats de la

consommation pour compléter cette partie de notre théorie qui traite de la manière dont l'homme vivant dans l'état de société peut non-seulement soigner, mais améliorer son existence et faire des progrès dans son bien-être.

En l'envisageant sous ce point de vue, il convient, en premier lieu, de déterminer quels sont les effets généraux de la consommation sur le bien-être de l'individu, ou, ce qui revient au même, sur les valeurs destinées à satisfaire ses besoins, et d'exposer ensuite les règles que l'homme vivant en société doit suivre pour entretenir entre sa production et sa consommation les rapports les plus avantageux à son bien-être.

CHAPITRE II.

DES DIVERS GENRES DE CONSOMMATION.

Nous avons vu que l'homme industrieux qui recueille le produit des valeurs le fait uniquement pour se procurer des moyens d'existence, et pour augmenter son bien-être; ce n'est point la production à elle seule qui le mène à ce but; c'est la consommation qui réalise son attente, et qui lui procure la jouissance des valeurs produites. S'il consomme, c'est donc toujours dans le but de satisfaire des besoins ou des désirs : mais il n'en résulte nullement que toute valeur consommée soit immédiatement suivie d'une jouissance. Il y a des produits bruts qui ont la propriété de satisfaire des besoins, il y en a d'autres beaucoup plus nombreux qui ne peuvent le faire qu'après avoir subi un changement, qu'après avoir été façonnés et rendus propres à remplir cette destination. Plus l'homme avance dans la carrière de son perfectionnement, moins il y a de valeurs primitives

ou de produits bruts qui puissent suffire à ses désirs. L'homme sauvage se nourrit des fruits spontanés de la nature, se vêtit de la peau crue qu'il enlève aux bêtes fauves dont il partage la demeure; une caverne, des branches d'arbres entassées, recouvertes de feuilles, lui servent d'abri. L'homme civilisé se procure à l'aide des plantes qu'il recueille et qu'il cultive, et de la viande des animaux domestiques une nourriture qui répond à son goût épuré; la laine, le coton, le lin, lui fournissent des tissus divers qu'il emploie pour son vêtement; les rochers et les forêts lui donnent les matériaux bruts dont il construit ses habitations. Le premier jouit immédiatement des produits qu'il a pu se procurer; le second, possesseur d'un fonds de moyens de subsistance, ne jouit point instantanément des produits bruts qu'il possède; mais il attache son industrie à les façonner, à les rendre plus propres à satisfaire ses besoins. Ce n'est qu'après un certain espace de temps qu'il jouira de leur valeur. Cependant l'influence qu'il exerce sur la valeur du produit brut qu'il façonne sera la même que celle du sauvage qui emploie immédiatement ce produit à satisfaire ses besoins; elle restera encore la même s'il l'emploie aussi à satisfaire immédiatement un besoin. L'arbre

abattu dans la forêt, dont le sauvage construit une hutte, perd tout aussi bien sa valeur comme arbre en pleine croissance, que celui qui sera coupé pour en faire des planches; il devient objet de consommation. Il perd également sa valeur comme arbre, soit qu'on le brûle, soit qu'on l'emploie à une bâtisse, ou à la confection d'un meuble. Le bois qu'on brûle aussitôt après s'en être pourvu, satisfait instantanément notre besoin de combustible; le bois acquis, comme matière à façonner, ne pourra servir à notre usage qu'après un espace de temps plus ou moins long, nécessaire pour en confectionner le meuble ou l'ustensile dont nous voulons nous servir. Et si ce meuble ou ustensile n'est point destiné à notre propre usage, mais doit devenir un objet d'échange, nous ne pourrons jouir de l'équivalent de sa valeur échangeable qu'après l'avoir vendu et avoir acheté ce dont nous avons besoin, et que nous avons désiré acquérir au moyen de l'échange de la valeur de notre produit confectionné.

Ce raisonnement nous conduit à poser en principe que l'homme consomme, soit dans le but de jouir immédiatement de la valeur consommée, soit de se procurer à l'avenir des

jouissances au moyen de la valeur échangeable qu'il produit en détruisant une valeur préalablement possédée. Il résulte de là qu'il y a deux genres de consommation, savoir : celle qui détruit une valeur d'utilité, sans donner naissance à une valeur échangeable, mais qui sert à satisfaire immédiatement un besoin; et celle qui ne détruit une valeur d'utilité que pour l'augmenter ou pour donner naissance à une valeur échangeable, et qui ne pourra satisfaire les besoins du consommateur que lorsqu'il l'aura échangée contre une valeur d'utilité. La première est appelée *consommation improductive*, la seconde *consommation productive*.

Toutes les fois qu'une valeur détruite dans un produit reparaît sous une autre forme, par suite d'une consommation, et que la valeur nouvellement produite est au moins égale ou plus considérable que celle qui a disparu, il y a reproduction. Le résultat de toute consommation productive est donc la production d'une nouvelle valeur, au moyen de la destruction d'une valeur préalablement possédée. Mais s'il en est ainsi, quelle est donc, d'après cela, la différence qui existe entre la production et la consommation productive? Peut-on jamais produire des valeurs sans faire usage, sans

consommer des forces productives ? Le cultivateur dont l'industrie produit le blé peut-il en fournir sans ensemencer, sans employer son terrain, sans consommer le capital qui paie les frais de culture, et en quelque sorte le temps qu'il donne aux travaux de culture ? Le manufacturier qui produit le drap, peut-il le faire sans consommer la laine qui lui sert de matière première dans sa fabrication, et le capital dépensé en salaires et autres frais de production ? Il n'y a donc point de production sans une consommation préalable, et toute consommation productive est donc toujours une reproduction de valeurs consommées. La ligne de démarcation entre ces deux faits, si contraires en apparence, et identiques dans la réalité, est donc très-vague et très-incertaine.

Il semblerait dès lors inutile d'admettre en théorie cette distinction de deux genres de consommation, puisque l'une d'elles ne diffère en rien de la production ; elle est cependant nécessaire, parce que l'idée que nous attachons à la destruction des valeurs ne serait qu'incomplète, si nous n'entendions toujours par consommation qu'une destruction totale de valeurs ; nous pourrions envisager comme n'étant point consommées toutes les valeurs qui se repro-

duisent, et d'après cela, presque tous les produits bruts ne formeraient jamais des objets de consommation.

En approfondissant cette matière, il me semble que, malgré la similitude qui existe entre la consommation productive et la production proprement dite, il existe un rapport sous lequel on peut distinguer ces deux faits.

La consommation productive et celle qui ne l'est pas n'intéressent la théorie des richesses sociales qu'autant qu'elles détruisent des valeurs, et nous verrons plus bas combien le résultat de cette destruction est important pour le bien-être de l'individu. La production, au contraire, n'est importante qu'en tant que les valeurs qu'elle crée surpassent celles qu'elle consomme dans son action productive. Le producteur de produits bruts destinés à devenir des objets de consommation productive, est intéressé à ce que l'on en consomme la plus grande quantité possible; le consommateur, au contraire, doit s'attacher à en consommer le moins possible, relativement à la valeur qui sert à la reproduction. Il y a donc deux intérêts contraires à satisfaire dans une même consommation : l'on souhaite pour le bien de la production première la plus grande extension possible de la

consommation productive, et l'intérêt de celle-ci commande la plus grande économie possible dans la destruction des valeurs qui doivent être reproduites. Le bien-être de tous les producteurs et consommateurs productifs dépend de l'accord de ces intérêts contraires; et toutes les fois que ces derniers ne seront point obligés de limiter leur consommation productive, et qu'ils pourront consommer beaucoup de valeurs sans porter préjudice à leur reproduction, les premiers pourront être assurés des revenus qui leur sont dus, et seront soutenus dans leur marche progressive vers leur bien-être.

Après avoir déterminé les rapports sous lesquels l'on doit envisager la consommation productive en tant que fait distinct de la production, il convient de s'attacher à déterminer la différence entre cette consommation et la consommation improductive.

Il ne faut point chercher cette différence dans le but pour lequel on fait l'une et l'autre consommation. On a prétendu que la consommation productive se fait toujours, afin de donner naissance à une nouvelle valeur, et l'improductive, afin de satisfaire un besoin. Cette assertion est fausse, car toute consommation, tant improductive que productive, ne se fait

réellement que dans le but de satisfaire les besoins du producteur, de soigner son existence et d'améliorer son bien-être. Dès qu'il n'y a point de certitude d'atteindre ce but directement ou indirectement, la consommation cesse. Un homme qui recueillait un fruit qu'il jugeait propre à satisfaire sa faim, et qui le consommait dans ce but, cessera de le faire dès qu'il s'apercevra que ce fruit nuit à sa santé, ou ne calme point sa faim aussi bien qu'un autre fruit quelconque. De même un capitaliste qui consomme un capital plus ou moins considérable en matières premières, et en frais de production, retire son capital, et cesse de le consommer productivement dès qu'il s'aperçoit que la vente des produits qu'il fournit au moyen de ce capital ne lui assure point le revenu à raison duquel il a fait cette consommation; ou, ce qui revient au même, dès qu'il voit que la consommation productive de son capital ne lui procure point la jouissance à laquelle il avait droit de s'attendre. Il n'y a donc qu'un seul but dans lequel on fait toutes les consommations tant productives qu'improductives, c'est celui de satisfaire nos besoins, d'étendre le domaine de nos jouissances, et d'avancer dans la carrière de notre bien-être.

L'on ne peut point dire d'avance que telle consommation sera productive et telle autre improductive, car c'est le résultat de la consommation et non sa destination qui détermine sa nature ; il arrive très-souvent que des valeurs consommées dans la vue de reproduire d'autres valeurs, disparaissent sans avoir donné ce résultat, et sont réellement consommées improductivement, quoiqu'elles aient été destinées à une consommation productive. Il est aussi inexact de dire que tout ce que consomme un homme industrieux est productivement consommé, parce qu'il est occupé de la production des valeurs, que de prétendre que tout ce que consomme un prolétaire est consommé improductivement. On est allé jusqu'à soutenir que les vivres, le chauffage, les vêtemens consommés par l'artisan durant son travail, sont des consommations productives, parce que l'artisan retire de l'échange de ses services productifs ou de ses produits de quoi vivre et satisfaire ses besoins, et qu'ainsi la valeur des vivres et autres articles par lui consommés, se fixe dans celle des produits qu'il offre à l'échange. Cette assertion est évidemment fausse, car il n'y a nulle différence entre la consommation d'une livre de pain faite par

un homme industrieux et par un fainéant; le pain disparaît, sa valeur cesse d'exister dans l'un et l'autre cas, sans qu'il y ait aucune reproduction. L'artisan ne retire point son revenu de l'échange de ses produits, parce qu'il consomme des vivres, des vêtemens et d'autres articles pareils; mais il peut les consommer, parce qu'il retire un revenu de son travail productif; et ce revenu, qui lui revient de l'échange de son travail ou de ses produits, n'est point une compensation pour la destruction des valeurs qu'il a consommées en vivres, vêtemens, etc.; c'est une récompense pour son travail ou une juste rétribution légale pour l'usage de son fonds productif. Quiconque prétend que tout ce que consomme un homme industrieux durant son travail est consommé productivement pourrait avancer, avec tout autant de raison, que l'homme industrieux qui mange davantage, qui a besoin de plus de drap pour se vêtir, devrait, en raison de la plus grande consommation personnelle, être récompensé plus largement pour son industrie que celui qui consomme moins.

On peut poser comme règle générale que les revenus sont ordinairement destinés à une consommation improductive, et les capitaux à une

consommation productive. Mais il serait faux de soutenir que tout revenu est toujours consommé improductivement, et que tout capital devient toujours l'objet d'une consommation productive; ce n'est jamais le but immédiat d'une consommation, mais son résultat qui détermine la manière dont la valeur est détruite. Tout ce qui devient l'objet d'une consommation productive est un capital, ou le devient par suite de cette consommation même; tout ce qui est consommé improductivement subit la destinée du revenu, lors même que c'est un capital qui est l'objet de cette consommation. La différence la plus saillante qui existe entre la consommation productive et la consommation improductive, consiste dans l'influence de l'une et de l'autre sur la valeur qui est l'objet de la consommation. Dès que cette valeur se détruit tout-à-fait, et ne reparaît plus sous une autre forme quelconque, la consommation est improductive; dès qu'un objet de consommation est privé de sa valeur, et que celle-ci passe dans un autre produit, et reparaît sous une nouvelle forme, il y a consommation productive.

Ce que nous venons d'établir sur la différence des deux genres de consommation, nous

fait voir en même temps un résultat nécessaire qui leur est commun à toutes deux, savoir la destruction de la valeur qui devient objet de consommation : c'est l'effet essentiel de toute espèce de consommation ; c'est la condition indispensable à l'avantage qui doit en résulter.

Cependant, comme les valeurs sont différemment affectées par la consommation, il convient de nous arrêter à considérer les diverses manières de détruire la valeur inhérente aux produits.

La consommation est lente ou rapide, partielle ou totale, et son influence sur la valeur varie selon la manière dont elle agit. Le vêtement est tout aussi bien un objet de consommation que la nourriture : mais la consommation du vêtement est ordinairement lente ; celle de la nourriture est toujours rapide ; le vêtement est pendant un temps beaucoup plus long un objet de consommation que la nourriture dont la valeur disparaît dans le moment même qu'elle satisfait un besoin. Un vêtement longtemps porté, dont le propriétaire ne veut plus faire usage, peut encore servir à un homme moins aisé : la consommation n'était d'abord que partielle, et elle ne sera totale que lorsque le vêtement ne pourra servir à aucun usage quelconque.

On peut donc distinguer les valeurs d'après la diversité d'influences que la consommation exerce sur elles. Il y aura, d'après cela, des valeurs durables et des valeurs périssables. Nous rangerons dans la première classe tous les produits qui peuvent résister pendant long-temps à satisfaire nos besoins; et dans la seconde, ces produits, qui ne peuvent être gardés, et qui disparaissent au moment même qu'on les emploie pour satisfaire des besoins. Les premiers seront toujours l'objet d'une consommation lente et partielle, les seconds sont promptement et totalement détruits dès qu'ils sont soumis à la consommation. Les valeurs durables dans leur usage peuvent en même temps satisfaire les besoins de leurs possesseurs et devenir pour eux des sources de revenus tant qu'elles durent; elles peuvent servir simultanément comme valeurs d'utilité et comme valeurs échangeables. Les valeurs périssables, au contraire, ne peuvent servir que comme l'une ou l'autre, et ne peuvent jamais être en même temps pour leur propriétaire valeur d'utilité et valeur échangeable. Une maison, par exemple, est un objet de consommation, étant habitée par son propriétaire; mais celui-ci peut en même temps l'employer comme valeur échangeable,

s'il emprunte de l'argent sur sa valeur. Une mesure de blé, au contraire, ne peut point être en même temps un objet d'échange et de consommation ; car elle perd sa valeur échangeable dès qu'elle devient valeur d'utilité. Nous reviendrons à cette propriété des valeurs de la première classe, lorsque nous développerons les principes de la circulation des richesses sociales et les avantages résultant de ce mouvement que leur donne l'industrie, et les circonstances favorables à leurs progrès.

En considérant les effets de la consommation, nous observons qu'il y a des produits qui disparaissent au moment même que leur valeur est détruite, lorsqu'ils deviennent des objets de consommation ; ne devrait-on pas en déduire cette conséquence, que la consommation détruit ordinairement les choses en détruisant leur valeur ? Cependant, comme nous avons établi plus haut que ce ne sont point les choses par elles-mêmes, mais uniquement leur valeur qui intéresse l'homme dont elle satisfait les besoins, et la science qui base sur elle seule les principes du bien-être des sociétés ; comme la production de valeurs n'est point une création de choses, il s'ensuit que la consommation ne peut être envisagée que sous le rapport de

son influence sur la valeur et non sur la chose à laquelle cette valeur est inhérente, et qu'elle n'est point une destruction de choses, mais uniquement une destruction de valeurs. La valeur diminue ou disparaît par suite d'une consommation, mais la chose peut être détruite sans qu'il y ait eu de consommation. Il n'y a aucun rapport nécessaire entre les causes de la destruction que doit subir toute chose créée et celle de la consommation des valeurs ; les premières sont un résultat de l'ordre immuable de la nature, et les secondes dérivent des besoins de l'homme.

On pourrait même soutenir, d'après cela, que la distinction que l'on fait entre la consommation volontaire et la consommation involontaire est peu exacte ; car, dès qu'une valeur disparaît parce que la chose à laquelle elle était attachée a été détruite par un accident, sans satisfaire à des besoins, il n'y a point de consommation, il ne peut y en avoir qu'ensuite d'un emploi productif ou de besoins satisfaits. Si l'on détruit involontairement une valeur, sans que le but de la consommation soit atteint, il n'y a point de consommation.

On ne saurait dire, par exemple, qu'une certaine quantité de laine consumée dans

un incendie est tout aussi bien un objet de consommation que la même quantité employée à faire du drap, et que la seule différence entre les deux genres deconsommation consiste en ce que la première est improductive et la seconde productive. Il n'y a pas plus de consommation dans le premier cas, qu'il n'y en a lorsqu'un arbre, frappé de la foudre, est consumé par les flammes. Ces deux destructions de choses ne diffèrent en rien entre elles. Parce qu'on destinait la laine à un usage productif, l'on ne peut point dire que la laine incendiée ait étéconsommée et l'arbre détruit; l'arbre aussi aurait servi à quelque usage, s'il n'avait point été détruit accidentellement. En rangeant dans la catégorie des consommations accidentelles tout ce qui perd sa valeur sans satisfaire nos besoins, on arriverait à donner une telle étendue à l'idée que nous attachons à la consommation qu'il n'y aurait point de destruction dans la nature qui ne pût être appelée une consommation, tous les produits pouvant être destinés à un usage quelconque, et devenir des objets de consommation. Si l'on admet la distinction entre la consommation volontaire et la consommation involontaire, l'on ne peut plus soutenir que la consommation n'est

point une destruction de choses, mais une destruction de valeurs, car il n'y aurait que consommation involontaire dans tout ce qui subit une destruction dans l'ordre de la nature.

Mais pour consommer, il faut posséder la valeur dont on peut disposer à un tel point qu'on la détruit; et comme, par suite des rapports sociaux et surtout de l'établissement de la division du travail dans l'industrie, chaque membre de la société ne peut posséder qu'une certaine quantité et une certaine espèce de valeurs, celles qu'il est à même de produire, et qu'il est obligé d'échanger pour se procurer les valeurs qu'il désire acquérir, ne pourrait-on pas dire que tout ce qu'un homme offre à l'échange pour se procurer ce dont il a besoin constitue aussi un objet de consommation, et que la somme totale des consommations d'un individu se compose des valeurs qu'il produit, et qu'il destine à son usage personnel, ainsi que de tout ce qu'il dépense pour se procurer des objets de consommation? Ne pourrait-on pas dire, en un mot, que toute dépense faite pour satisfaire nos besoins et nos désirs est une consommation?

Cette manière de voir les choses est reçue dans la vie commune : on mesure généralement

les consommations par les dépenses ; mais il serait très-inexact de soutenir en théorie que la dépense et la consommation soient des termes identiques. La dépense se fait, en général, au moyen de l'argent, et cet argent, qui sert d'instrument à l'échange qui est payé par l'acheteur et reçu par le vendeur, ne subit aucun changement dans sa valeur par l'effet de la dépense qui en est faite. Or, il n'y a point de consommation d'argent dans une dépense d'argent. Dira-t-on qu'un homme qui dépense détruit la valeur échangeable d'un produit dont la vente préalable lui a fourni de l'argent ; que c'est cette valeur échangeable qui devient un objet de consommation lorsqu'on fait une dépense ? Ce raisonnement est aussi inexact que le précédent. En effet supposons qu'au lieu de faire une dépense en argent on la fasse en produit ou en valeur échangeable; supposons par exemple, que l'on dépense une mesure de blé pour se procurer une mesure de sel, dans ce cas il y a une dépense de chaque côté, savoir une de blé et une de sel, et cependant il n'y a encore aucune consommation ; le blé et le sel dépensés peuvent encore rester long-temps entre les mains des acquéreurs sans perdre leur valeur ; ils peuvent même devenir des objets d'échange long-temps après que la dépense en a été faite,

et leur consommation n'aura lieu que lorsqu'ils seront employés à satisfaire des besoins. Cet exemple prouve jusqu'à l'évidence qu'il est tout-à-fait inexact de dire que la dépense est toujours une consommation, que l'on consomme tout ce que l'on dépense, et que la consommation annuelle d'un individu est égale à sa dépense annuelle. Il n'y a aucun rapport stable et nécessaire entre la dépense et la consommation, et la première ne se fait que parce que, dans l'état social, l'homme ne peut point suffire par lui-même à tous ses besoins. La dépense, d'ailleurs, étant toujours un échange, fournit un équivalent quelconque de la valeur dépensée; au lieu que la consommation amène toujours une destruction de valeur.

CHAPITRE III.

DES RAPPORTS QUI EXISTENT ENTRE LA PRODUCTION, L'ÉCHANGE ET LA CONSOMMATION DES VALEURS.

Il faut produire pour consommer; c'est une vérité aussi simple qu'immuable; car la valeur, qui est l'objet unique de la consommation, est un résultat de la production. Tout homme qui, pour produire des valeurs, fait usage de son travail, de ses capitaux et des forces productives de la nature dont il peut disposer, acquiert par là la faculté de satisfaire ses besoins en détruisant ou en consommant ces valeurs mêmes, ou bien celles qu'il a acquises au moyen de leur échange. Chaque producteur est donc toujours consommateur, et il ne s'adonne réellement à la production que pour pouvoir étendre sa consommation, et par là le domaine de ses jouissances. Un homme qui sans produire peut satisfaire ses besoins, c'est-à-dire consommer, ne le fait qu'aux dépens

d'autrui; sa consommation suppose toujours une production qui se fait pour lui; elle se fait toujours au détriment des consommations d'autrui.

Dans l'état primitif des sociétés, avant l'introduction de l'échange, chaque producteur ne consomme que les produits de son industrie, et alors sa consommation est toujours égale à la valeur d'utilité des produits qu'il est en état de se procurer. Après l'introduction de l'échange il consomme les produits de l'industrie d'autrui, et la somme de ses consommations est l'équivalent de la valeur échangeable des produits qu'il a échangés pour se procurer des objets de consommation, et de ceux qu'il a consommés directement, après les avoir produits lui-même. Il en résulte que, dans un état plus avancé de civilisation, la consommation et par là les jouissances des individus qui composent une nation, s'étend en raison de la plus grande valeur échangeable des produits qu'ils offrent à l'échange.

Supposons deux cultivateurs vivant tout-à-fait isolés, loin de toutes relations sociales, et réduits à satisfaire les besoins de leurs familles uniquement avec les produits immédiats de leur industrie et des terrains qu'ils cultivent.

Celui des deux qui possède une terre plus fertile, qui a plus d'aptitude au travail, et qui en un mot peut produire une plus grande masse de produits, sera mieux pourvu, et pourra consommer plus que celui dont les moyens de production sont plus restreints. Mais changeons la position de ces cultivateurs, et plaçons celui qui a le moins de moyens de production au milieu d'un peuple trafiquant; en supposant l'autre dans le même état d'isolement, il pourra se faire que celui-ci, ne pouvant point échanger le surplus de ses produits, sera beaucoup plus restreint dans ses jouissances, tandis que le premier étendra davantage ses consommations, avec un surplus bien moins considérable, mais qu'il aura la faculté d'échanger aisément. La consommation s'étend donc non-seulement en raison de la plus grande production, mais surtout en raison d'un débit plus considérable, qui fait hausser le prix des produits; aussi dans un état avancé de civilisation la faculté de consommer ne se règle point d'après celle de produire, mais d'après celle d'échanger, et ce n'est point la masse, c'est le prix des produits qui étend le domaine des jouissances individuelles. De deux agriculteurs qui fournissent du blé à l'échange, ce n'est pas toujours celui qui en produit davan-

tage, mais bien celui qui en retire un plus haut prix qui est à même de consommer davantage, parce qu'il peut disposer d'une plus grande valeur échangeable, et par suite d'une plus grande quantité des produits du travail d'autrui. C'est ainsi que l'échange concourt à étendre la consommation individuelle, qui dépend dans son principe de la production ou de la masse de valeurs d'utilité que l'homme industrieux peut fournir. Mais pour que l'échange puisse augmenter les moyens de consommation ou les jouissances de l'homme industrieux, il faut que celui-ci trouve toujours à débiter le surplus de ses produits, c'est-à-dire tous les produits qu'il ne fournit qu'à cause de leur valeur échangeable. Cette facilité d'échanger, ce débit ne dépend que de la demande des produits qu'il offre à l'échange : or, comme cette demande ne peut avoir lieu qu'autant qu'il y a des besoins à satisfaire et des moyens de le faire parmi ceux auxquels ces produits sont offerts, et qu'elle ne peut se renouveler qu'à mesure que les produits sont employés à satisfaire des besoins, c'est-à-dire consommés, il s'ensuit que la consommation influe puissamment sur la demande, et que celle-ci est non-seulement plus grande en raison de l'étendue des besoins, et des moyens de les satis-

faire, mais surtout en raison de la quantité des consommations. Si les besoins pouvaient être satisfaits sans consommation, il n'y aurait point de demande qui se renouvelle sans cesse; sans une telle demande le débit et par conséquent l'échange ne pourraient point exister, et la production, n'ayant point de stimulant, cesserait nécessairement. La consommation est donc le mobile de la production et de l'échange.

La consommation influe différemment sur la production et sur l'échange des produits, d'après la nature plus ou moins durable de ces produits mêmes : c'est pour cela que l'étendue seule des besoins n'est point une règle suffisante de l'étendue de la production et de l'échange, et que c'est surtout la grandeur et la fréquence des consommations qui influe sur l'une et sur l'autre. Les produits dont la valeur se détruit au moment où on les adapte aux besoins, sont toujours des objets d'une consommation rapide et totale; et cette consommation, se renouvelant sans cesse à mesure que les besoins qui l'occasionent se font sentir, influe plus puissamment sur la demande et sur la production, qu'une consommation lente et partielle de produits moins périssables qui peuvent ser-

vir pendant un temps plus ou moins long à satisfaire des besoins toujours renaissans. On a besoin tous les jours d'un habit comme de nourriture; mais un habit peut satisfaire ce besoin journalier pendant une année peut-être, tandis qu'il nous faut tous les jours une nouvelle valeur en nourriture pour satisfaire un besoin qui se renouvelle tout aussi bien que celui de vêtemens. Supposant donc qu'un habit qui dure cent jours et satisfait pendant ce temps notre besoin de vêtemens, soit égal en valeur à la nourriture d'une journée, alors nous consommerons dans cet espace de temps une valeur cent fois plus considérable en nourriture qu'en vêtement, et par là nous donnerons cent fois plus de stimulant à l'échange et à la production de nourriture qu'à celle de vêtemens.

Ce raisonnement nous prouve que les rapports qui existent entre la consommation, la production et l'échange sont réciproques, ainsi que l'influence qu'elles exercent l'une sur l'autre: il n'y a point de consommation sans production, et point de production sans consommation; et l'une et l'autre est également restreinte, si l'échange ne vient point augmenter les moyens de consommer et donner à la production un sti-

mulant qui la détermine à fournir plus de valeurs qu'il n'en faut pour satisfaire les besoins du producteur même.

CHAPITRE IV.

RÈGLES A SUIVRE DANS LA CONSOMMATION DES VALEURS.

C'est de cette réciprocité de rapports qui existent entre la production, l'échange et la consommation que l'on peut déduire les règles à suivre dans lac onsommation de valeurs. Perfectionnement du bien-être et jouissance des fruits de l'industrie, voilà les résultats auxquels tout homme actif qui possède des sources de revenu a droit de prétendre. Que doit-il faire pour atteindre ce but? Suffit-il pour cela de se restreindre dans sa consommation, afin de pouvoir amasser le plus de valeurs possible, ou faut-il régler ses consommations d'après l'étendue des besoins ?

Dans l'état primitif, lorsque l'homme ne travaille que pour pourvoir à son existence, et tant qu'il est dénué de relations sociales et des avantages qui en résultent, la règle unique qui lui reste à suivre dans sa consommation, est de se restreindre dans ses besoins,

d'après ce que lui permettent ses moyens de production, ou, ce qui revient au même, de ne point consommer plus que la valeur d'utilité des produits qu'il est en état de produire. Comme ses facultés productives consistent principalement dans son travail, et qu'il ne peut point compter sur l'assistance d'autrui dans tous les cas où il ne serait pas en état de travailler, la prévoyance l'oblige dans cette situation à garder pardevers soi un fonds de moyens de subsistance pour subvenir à ses besoins. Ce fonds, qui consiste ordinairement en choses peu durables, ne peut point être suffisant pour le garantir du dénûment dans le cas d'une incapacité continue au travail : ce même fonds perd au contraire toute sa valeur s'il surpasse les besoins, et développe dans l'homme le penchant à la paresse, en lui fournissant pendant long-temps le moyen de satisfaire ses besoins sans faire usage de ses facultés productives ou de son travail.

L'homme vivant dans l'état de société et qui peut échanger les produits de son travail règle sa consommation non pas d'après la valeur d'utilité des produits qu'il fournit, mais d'après leur valeur échangeable. Il semblerait qu'il peut alors consommer l'équivalent de la valeur échangeable de ses produits ; mais dans ce cas, il ne

différerait en rien de l'homme sauvage qui vit au jour la journée, et qui consomme tout ce qu'il peut produire. Les relations sociales dans lesquelles il se trouve déterminent la nature et les propriétés du fonds qu'il épargne, et tout ce qu'il ne consomme point, se change en capital, c'est-à-dire en source de revenu. L'homme sauvage n'a qu'un faible intérêt d'amasser et d'épargner, il reste inactif dès que son fonds surpasse considérablement ses besoins; l'homme civilisé trouve les moyens d'améliorer son bien-être dans l'épargne, car tout ce qui lui reste en sus de sa consommation, possédant une valeur échangeable, se change en capital, augmente ses revenus et étend ses jouissances; c'est pour cela que le fonds qu'il parvient à amasser, non-seulement ne développe point en lui le penchant à l'insouciance et à la paresse, mais devient au contraire un nouveau stimulant pour son industrie et pour son activité.

Ne pourrait-on pas de là déduire ce principe, que l'homme doit consommer le moins possible, pour augmenter de plus en plus ce fonds qui devient toujours une nouvelle source de revenus à mesure qu'il s'accroît? Mais alors il faudrait considérer que si cette manière d'envisager la consommation venait à se généraliser parmi les

hommes, les capitaux s'accroîtraient au point de devenir aussi improductifs pour leurs propriétaires, que le fonds des moyens de subsistance du sauvage qui surpasse ses besoins et qui se détruit sans en satisfaire aucun. Le but principal de l'activité industrielle de l'homme serait manqué; car, en restreignant toujours ses besoins pour épargner davantage, il resterait continuellement dans le même état, quant à son bien-être et à ses jouissances; il n'avancerait point dans la carrière de son perfectionnement, se livrerait à son penchant, à l'oisiveté, et parviendrait enfin à une apathie totale, pour tout ce qui touche de plus près aux intérêts de l'humanité. Si une consommation égale à la valeur échangeable des produits de l'homme industrieux, ou à celle de ses revenus, est contraire à son bien-être, en ce qu'elle n'ajoute rien à ses facultés productives, et qu'elle peut l'exposer au dénuement, ces facultés venant à s'affaiblir; si d'un autre côté une consommation parcimonieuse en restreignant ses besoins et ses jouissances le retient dans un état de stagnation contraire à sa destinée et au but pour lequel il s'adonne à l'industrie; quel est donc le juste milieu entre ces deux extrémités? Quelle est la route la plus sûre à suivre pour ne point

compromettre le bien-être de l'homme civilisé par une consommation mal entendue?

Le caractère de l'homme, ses lumières et ses penchans se déterminent dans la jouissance des valeurs dont il peut disposer. Sa manière d'être, sous le rapport de l'usage qu'il fait de ses richesses, intéresse la science des richesses sociales tout autant que la morale : sous ce point de vue, l'étude du cœur humain est importante pour celui qui veut approfondir les principes de la prospérité publique, et le philosophe pourrait déduire de ces principes mêmes les vérités et les préceptes les plus importans pour la morale.

Sans nous attacher à analyser les penchans qui guident l'homme dans la jouissance des valeurs, nous devons approfondir les effets des deux extrêmes auxquels les consommateurs peuvent être entraînés, savoir la dissipation et l'avarice, et alors nous pourrons indiquer facilement la route qu'ils doivent suivre pour les éviter tous les deux.

Toute consommation doit avoir un but raisonnable, c'est-à-dire satisfaire un besoin présent ou à venir. Quoiqu'il soit impossible de déterminer d'une manière précise et immuable la quantité de valeur nécessaire pour satisfaire

un besoin ou procurer une jouissance; quoique cette quantité varie selon les facultés et les penchans individuels des consommateurs, en sorte que l'on ne peut point la fixer définitivement; notre expérience journalière nous porte cependant à cette conviction qu'il y a un juste milieu entre le trop et le trop peu de valeur que l'on peut consommer en satisfaisant des besoins. Dès qu'on détruit plus de valeurs qu'il n'en faut pour se procurer une jouissance, alors on dissipe ou l'on détruit sans but raisonnable une certaine valeur. Dès que l'on consomme moins de valeurs qu'il n'en faut pour se procurer les jouissances auxquelles l'état général de la civilisation et le rang que l'on occupe dans la société nous invitent, on épargne par avarice, on entasse des valeurs inutiles; en détruisant moins de valeurs qu'il n'en faut pour satisfaire nos besoins, on manque le but raisonnable de la consommation.

L'avarice et la dissipation ont donc cela de commun, qu'elles donnent lieu à des consommations mal entendues, c'est-à-dire dont le but est manqué. L'une comme l'autre entraîne le consommateur dans une route fausse, qui le fait s'écarter du but de son existence physique. Toutes les deux sont contraires à son bien-être,

avec cette différence que l'avarice le détourne pour toujours du but, et que la dissipation le lui fait atteindre un moment pour s'en éloigner à jamais.

Un homme avare s'impose des privations sans avoir en vue de s'assurer des jouissances pour l'avenir. Les valeurs qu'il ne consomme point et qu'il entasse sont perdues pour lui et n'offrent pendant long-temps aucun avantage à qui que ce soit : ce sont des sources de bien-être détournées de leurs cours, qui coulent sous terre, et ne reparaissent que très-loin du lieu où elles ont pris naissance. Le consommateur avare descend toujours du rang qu'il doit occuper dans la société tant en raison de l'état général de la civilisation que de l'accroissement de ses propres moyens, et il se met au niveau de ceux que le manque de lumières et de richesses relègue à un rang inférieur ; avec cette différence encore que ceux-ci peuvent avancer dans la carrière de leur bien-être et dépasser l'avare qui se condamne à rester immobile à l'endroit où sa passion l'a une fois placé. C'est pour cela que l'avarice fait manquer le but principal pour lequel l'homme préfère l'état social à un isolement de toutes relations avec ses semblables ; il est membre d'une société sans jouir de tous les avantages qu'elle

procure, et sans lui rendre tous les services qu'elle a droit d'attendre de lui.

Le dissipateur se donne des jouissances qu'il ne pourra point continuer; il sacrifie l'avenir au présent, et la plupart du temps il détruit sans en jouir des valeurs qui plus tard auraient servi à satisfaire ses besoins les plus pressans. Les valeurs qu'il consomme ainsi sont perdues pour lui sans aucun but utile, et ces avantages que d'autres peuvent retirer de la dissipation, ne compensent nullement les pertes qu'il a éprouvées. Le dissipateur s'élève tout d'un coup au rang qu'il n'est pas destiné à occuper dans la société; et s'il s'y maintient quelque temps, ce n'est que pour redescendre au-dessous de celui auquel ses lumières et ses moyens semblaient l'appeler. Il manque le but de son existence physique et sociale, car il ne jouit qu'un moment du bien-être pour s'en priver à jamais, et il ne commence à le connaître que lorsqu'il n'est plus en état de se l'assurer. Il ne met à profit que les travers qui résultent de l'état de société, en y cherchant un aliment pour sa passion; il renonce aux avantages que cet état doit lui procurer, et perd les moyens de remplir ses devoirs envers la société dont il est membre.

Le juste milieu entre ces deux extrêmes est

l'économie, c'est-à-dire une consommation dirigée toujours par le bon sens. Elle consiste premièrement, en ce que le consommateur n'envisage point comme besoin une consommation qui n'est commandée que par l'opinion, qui ne procure aucune jouissance réelle et qui ne correspond point à ses moyens et au rang qu'il occupe dans la société ; secondement, en ce qu'il ne détruise jamais plus de valeurs qu'il n'en faut pour satisfaire un besoin déterminé. Il n'y a point de règles générales et immuables pour déterminer la quantité de valeurs nécessaires aux besoins des individus, et pour fixer les limites de ces besoins ; ce n'est que par le progrès des lumières et de l'industrie, que l'on doit s'attendre à voir se développer dans la majorité des membres d'une société cet esprit d'ordre et d'économie qui nous sert de guide dans la jouissance des richesses et nous fait éviter la parcimonie et la dissipation. Le résultat de l'économie consiste en ce que non-seulement elle procure au consommateur les moyens de pourvoir toujours à ses besoins, mais encore en ce qu'elle le met à même d'augmenter son bien-être et de s'avancer dans la carrière du perfectionnement. Elle peut non-seulement s'allier toujours avec la tendance des hommes vers une amélioration

de leur manière d'être, mais elle est l'unique moyen de satisfaire ce penchant.

Pour que l'économie donne ce résultat aussi important pour le bonheur de l'homme, il faut qu'elle s'allie toujours à cet esprit d'ordre et d'industrie qui nous enseigne à conserver et à bien employer les valeurs restées comme superflu de notre consommation. L'épargne est le résultat immédiat de l'économie; elle se manifeste dans la valeur des objets non consommés et réservés à un usage lucratif ou à une consommation ultérieure; mais elle n'est avantageuse qu'en tant qu'elle ne s'oppose point à notre marche progressive dans la carrière des richesses, et qu'elle accélère cette marche. Dès que le consommateur économe n'améliore point son existence au moyen de son épargne, il reste toujours dans la même situation qu'il occupait sous le rapport de sa fortune; et le but de l'épargne est manqué. Cela arrive dans deux cas, savoir : lorsque le consommateur ne sait point employer le fruit de son épargne d'une manière propre à augmenter ses revenus, et lorsqu'il ne veut point en jouir. Dans le premier cas, ce sera un manque d'industrie, dans le second l'avarice, qui s'opposeront à l'augmentation de son bien-être. L'économie n'est donc

avantageuse qu'en tant que les valeurs qu'elle fait épargner forment des capitaux, et que ces capitaux sont employés d'une manière productive par l'industrie.

Ceci nous met à même de reconnaître l'influence réciproque qu'exercent l'une sur l'autre l'économie et l'industrie. La première donne naissance aux capitaux, et la seconde les change en source de revenus, en les employant productivement. Un homme qui épargne des valeurs sans savoir les employer, entasse des fonds improductifs, et perd même quelquefois le fruit de son économie, si ces valeurs se dégradent avant qu'elles aient pu former un capital productif. Une masse de valeurs épargnées, qui reste inactive entre les mains de son propriétaire, et qui après un certain espace de temps devient l'objet d'une consommation superflue, n'offre aucun avantage réel; elle ne fait que retarder le moment d'une dissipation. Une valeur épargnée qui ne se change en capital productif qu'après être restée inactive pendant un long espace de temps, est tout-à-fait indifférente au bien-être de son propriétaire tant que dure son état d'inertie. Si une certaine quantité de valeur épargnée subit une détérioration soit à raison d'un manque d'aptitude de son proprié-

taire, soit pour quelque autre raison, avant qu'elle ait pu se changer en capital productif, l'épargne non-seulement ne procure aucun avantage, mais elle est une diminution de jouissance, qui n'a aucun motif ni aucun but utile. En un mot, dans tous les cas où il y a perte de temps dans l'emploi d'un capital amassé, ou que ce capital se détourne de la production et se détruit sans donner de revenu, l'épargne n'a pas procuré l'avantage auquel le consommateur avait droit de prétendre, car elle n'est point devenue le mobile d'une nouvelle richesse, d'une augmentation de bien-être. Ce n'est donc que lorsque la valeur, qu'une économie bien entendue conseille de réserver comme fonds productif, remplit cette destination du moment même où elle se change en capital, ce n'est que lorsque depuis cette époque cette valeur fait continuellement le service de source de revenu, et que le consommateur règle ses jouissances sur l'augmentation graduelle de son revenu; ce n'est qu'alors que l'épargne procure au consommateur tous les avantages qu'elle peut procurer, et qu'elle lui fait faire des progrès rapides dans la carrière de ses richesses et de ses jouissances.

Nous avons vu que l'économie consiste en

ce que l'on ne consomme point de valeurs sans avoir pour but de satisfaire des besoins réels, et en ce que l'on ne détruise pas plus de valeurs que les besoins n'exigent.

La première de ces conditions dépend des penchans, des habitudes et de la manière d'être du consommateur. L'on ne peut point déterminer au juste ce que l'on doit entendre par besoin réel dans les différentes classes de consommateurs. Nous devons observer seulement, que le but de l'état de société et des richesses, et par conséquent le bien-être des hommes n'exigent nullement de rétrécir l'idée que l'on attache aux besoins réels, et de les restreindre au strict nécessaire; ce serait contraire à tout ce que nous avons dit sur la tendance de l'homme vers son perfectionnement et l'amélioration de son bien-être, et sur les richesses envisagées comme les moyens d'atteindre ce but.

Quant à la seconde condition de l'économie, nous observons que l'on peut donner quelques préceptes de conduite pour le consommateur qui désire ne point consommer plus de valeurs qu'il n'en faut pour satisfaire ses besoins.

Le premier de ces préceptes nous avertit de mettre à profit toute la valeur qui se trouve dans un objet de consommation, et d'éviter sa des-

truction avant que l'on n'ait épuisé en quelque sorte la valeur qu'il renferme. Il arrive très-souvent que l'on abandonne par dégoût, par caprice ou pour suivre les variations de la mode, un objet de consommation, avant que sa valeur n'ait été détruite, et lorsqu'il pourrait servir encore à satisfaire des besoins. Telle est, par exemple, la destinée d'un vêtement, d'un meuble condamné par un changement de mode : on le rejette, on cesse de le consommer, quoique sa valeur ne soit point détruite, et alors on donne lieu à une consommation partielle de valeurs qui occasione la perte du restant non consommé de cette valeur. L'économie bien entendue s'oppose à l'idée de valeur de convention, que la mode ou l'engouement attache à une chose plutôt qu'à une autre, quoique chacune de ces choses ait d'ailleurs un même degré d'utilité. Elle conseille d'éviter, autant que possible, les consommations incomplètes ou partielles, et de faire servir une chose à notre consommation aussi long-temps que sa valeur le comporte.

Le second précepte, qui s'allie naturellement au précédent, est d'employer à notre consommation, autant que possible, des choses durables; et comme cette propriété dans les choses de même nature est un résultat de la bonne qua-

lité, il s'ensuit qu'il est d'une économie bien entendue de satisfaire nos besoins avec des choses de bonne qualité. Ainsi notre consommation est beaucoup plus lente qu'elle ne le serait, si nous faisions usage de choses peu durables en raison de leur mauvaise qualité. Il n'y a point d'économie dans le bon marché des choses que nous achetons pour notre consommation, si ce bon marché dérive d'une qualité inférieure de la marchandise : la fréquence de l'achat des choses moins durables fait qu'au bout d'un certain temps notre dépense et notre consommation se trouvent beaucoup plus considérables que si nous avions acheté plus cher des choses plus durables. Ce que nous disons de l'achat se rapporte aussi à la consommation des produits de notre propre travail. Si nous mettons moins de soins, ou que nous employions des matériaux d'une qualité inférieure à confectionner des produits destinés à notre consommation personnelle, nous n'obtiendrons que des choses de mauvaise qualité. En nous épargnant la peine d'un plus grand travail ou de plus grands frais de production, nous donnons des preuves d'une économie tout aussi mal entendue que si nous achetions des choses de mauvaise qualité, parce

qu'elles coûtent moins que celles qui sont meilleures.

Le troisième précepte enfin, qui cependant ne peut être suivi que dans des circonstances particulières, est de faire servir une valeur à satisfaire autant de besoins ensemble qu'elle est en état de le faire. Une chambre bien chauffée peut servir d'asile à une ou plusieurs personnes; il y a de l'économie à faire en commun les frais de loyer et de chauffage, car la dépense étant la même, si elle est occupée par plusieurs personnes ou par une seule, la dépense personnelle sera moindre si elle est faite en commun. Mais cet avantage des consommations en commun, que l'on aperçoit le plus facilement dans les corporations, dans les troupes, et partout où il y a un certain nombre d'hommes entretenus à frais communs, ne peut s'adapter à la consommation particulière qu'autant qu'il y a des circonstances qui le permettent.

FIN DU TOME PREMIER.

TABLE DES MATIÈRES

CONTENUES DANS CE VOLUME.

LIVRE TROISIÈME.

DES REVENUS.

LIVRE QUATRIÈME.

DE LA CONSOMMATION.
